



HITOS DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

www.revistas.ujat.mx/index.php/hitos

MAYO - AGOSTO 2022

AÑO 28, No. 81

ISSN 2448-4733



DIRECTORIO INSTITUCIONAL

Lic. Guillermo Narváez Osorio
Rector

M.E. José Juan Paz Reyes
Director de la División Académica de Ciencias
Económico Administrativas

EQUIPO EDITORIAL

Lic. Jaime Alberto Osorio Villafuerte
Editor en Jefe

M.A. Luis Arturo Méndez Olán
Gestor Editorial

COMITÉ EDITORIAL INTERNACIONAL

Dr. Luis Manuel Cerdá-Suárez
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile.

Dra. Antonia Elisabeti Godoy
Universidad Nacional de Misiones, Argentina.

Dr. Antonio Carlos Giuliani
Universidad Metodista de Piracicaba, Brasil.

Dr. Dagoberto Páramo Morales
Universidad del Norte, Colombia.

Dra. Ursula Zulawska
Universidad de Ciencias Sociales, Polonia.

Dra. Yolima Farfán Buitrago
Pontificia Universidad Javeriana, Colombia.

COMITÉ EDITORIAL NACIONAL

Dr. José Vili Martínez González
Ajedrez Consultores, México.

Dra. Laura Estela Fischer-De la Vega
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

PhD. Raúl Enrique Molina-Salazar
Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa,
México.

Dr. Aníbal Carlos Zottele Allende
Universidad de Veracruz, México.

Dra. Nadima Simón Domínguez
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Dr. Raúl Molina Salazar
Universidad Autónoma Metropolitana, México.

EDITORES ASOCIADOS

Dr. Heberto Romeo Priego Álvarez
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Dra. Edith Georgina Surdez Pérez
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Dra. Gilda María Berttolini Díaz
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Dra. Yazmín Denisse Salvador García
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

COMITÉ DE TRADUCTORES

M.E. Ma. E. Erika Allerhand Ramírez
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Dra. María Cruz Cuevas Álvarez
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Mtra. María del Rosario Jara Valls
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Mtra. Rosario Cruz Solís
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Lic. Ángel Armando Contreras Aparicio
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

ÍNDICE

Artículo Original	Páginas
Efectos de las reformas laborales en las empresas de servicios dedicadas al <i>outsourcing</i> en la ciudad de Chihuahua.	139-163
Efectos de la COVID-19 en los factores competitivos de la PYME agroindustrial del Valle de Sula, en el primer semestre 2020.	164-181
Consumo de cigarrillos en Cuba. Precio, pandemia y adicción.	182-201
Criptomonedas: una revisión de su panorama y de los riesgos actuales en México.	202-220
Evolución del consumo de la economía mexicana en el periodo 1980-2019.	221-238
Ensayo	
Cumplimiento de la normalización jurídica en la formación de emprendedores: fomentando la responsabilidad social corporativa.	239-255
Análisis de los modelos organizacionales desde la perspectiva de la sociología de las organizaciones en la industria de la construcción.	256-272
Reseña	
Medios de vida en las comunidades rurales de Tabasco y Veracruz: intervenciones sociales y vulnerabilidad.	273-276

HITOS DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS, Volumen 28, Número 81, Mayo-Agosto 2022, es una publicación continua editada por la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, Av. Universidad S/N, Zona de la Cultura, Col. Magisterial, C.P. 86040, Villahermosa Tabasco, México. Tel. (+52) (933) 358 1500 Ext. 6309, <https://revistahitos.ujat.mx>, hitos@ujat.mx.

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

ISSN: 2448-4733



Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

**Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas
al Outsourcing en la Ciudad de Chihuahua.**

**Effects of Labor Reforms in Service Companies Dedicated
to Outsourcing in the City of Chihuahua.**

Armendáriz Vega, Jorge*, Cabrera Ramos, Cristina**,
Chávez Hernández, Paul Adrián***

*Doctorado en Administración. Profesor-Investigador de la Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Autónoma de Chihuahua. Email: jarmendarizv@uach.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7850-4220>.

**Maestría en Impuestos. Secretaria de Extensión y Difusión de la Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Autónoma de Chihuahua. Email: cristycabrera85@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5789-8427>.

***Doctorado en Administración. Catedrático de la Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Autónoma de Chihuahua. Email: pchavez@uach.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2236-3828>.

Correo para recibir correspondencia: jarmendarizv@uach.mx

Fecha de recibido: 1 de septiembre de 2021

Fecha de aceptación: 5 de febrero de 2022

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

RESUMEN

OBJETIVO: Reconocer el efecto de las modificaciones realizadas en materia de subcontratación sobre las empresas dedicadas a la misma en la ciudad de Chihuahua, Chihuahua, resaltando los puntos de, regulación, obligaciones de los subcontratistas, esquema profesional, gestión administrativa, pago de obligaciones fiscales, seguridad social, constitución, responsabilidad solidaria y multas además de la prohibición de la subcontratación del personal.

MATERIAL Y MÉTODO: El estudio fue realizado a través de la aplicación de una encuesta, a diez empresas dedicadas a la subcontratación en cuanto a antigüedad, empresas a las que brindan servicios, giro de la misma, niveles jerárquicos solicitados, tipo de contratación y los cambios con las reformas laborales.

RESULTADOS: Se identificó que las empresas en la entidad ofrecen sus servicios cumpliendo con dichos cambios y trabajan conforme a ley.

CONCLUSIONES: Las empresas en la ciudad de Chihuahua, realizaron cambios en cuanto a las altas, bajas ante el IMSS, ser responsables solidarios y el tipo de contratación.

PALABRAS CLAVE: Empresas de subcontratación. Reformas laborales. Obligaciones y responsabilidad solidaria.

ABSTRACT

OBJECTIVE: Recognize the effect of the modifications made in the matter of outsourcing on the companies dedicated to it in the city of Chihuahua, Chihuahua, highlighting the points of regulation, obligations of those who practice outsourcing, professional scheme, administrative management, payment of fiscal obligations, social security, constitution, joint liability, and purposes in addition to the prohibition of staff outsourcing.

MATERIAL AND METHOD: The study was carried out by applying a survey to ten companies dedicated to outsourcing, in terms of seniority, companies to which they provide services, line of business, requested hierarchical levels, type of hiring, and the changes with labor reforms.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

RESULTS: It was identified that the companies in the mentioned city offer their services abiding with such changes and work according to the law.

CONCLUSIONS: The companies in the city of Chihuahua made changes in terms of registrations or withdrawing to the IMSS, being jointly responsible, and the type of hiring.

KEYWORDS: Outsourcing companies. Labor reforms. Obligations and joint liability.

INTRODUCCIÓN

A partir de 1960, con la llegada de las maquiladoras a la ciudad de Chihuahua, se crea la necesidad de asesoramiento en las normativas mexicanas en cuanto a leyes laborales y el cumplimiento de las obligaciones fiscales de sus trabajadores por lo que se comenzó a usar la figura de la subcontratación, empresas dedicadas al manejo externo de operaciones y servicios, por lo cual las reformas laborales comprendidas del 2012 a 2019, han sido relevantes en los cambios para su funcionamiento. Con el objetivo de describir cuales fueron los principales cambios, se llevó a cabo la aplicación de una encuesta a 10 empresas dedicadas a la subcontratación en Chihuahua, Chihuahua.

Los resultados obtenidos, determinaron que el 70% modificaron la manera de ofrecer sus servicios en cuanto a altas y bajas ante el seguro social y tipo de contratación y han sido pocas las empresas que han realizado alguna modificación en su funcionamiento.

La administración de nuestros tiempos reconoce, como plan para una mejor eficiencia y productividad en la empresa, la contratación externa de labores y servicios. En nuestro país, esta modalidad ha seguido la denominación subcontratación.

Un estudio denomina esta evolución como Reingeniería, proceso administrativo de los años 90, que busca definir de nuevo el tamaño de la empresa mediante la contratación externa de actividades y servicios que formaban parte del trabajo interno corporativo.

La subcontratación llega como solución a los problemas de las empresas que trabajaban con una administración de especialización de actividades, lo que hizo indispensable el analizar y

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

examinar dicha manera trabajar, buscando que la empresa logre obtener espacios eficientes y productivos que se habían perdido, en buena medida, por el gran tamaño administrativo y por la burocracia organizacional.

En los últimos años, después de que se presentó la reforma laboral, las empresas de subcontratación se vieron obligadas a modificar su funcionamiento y la manera de ofrecer su servicio, por ello, el presente trabajo busca conocer e identificar los cambios en las empresas dedicadas a los servicios de subcontratación en la ciudad de Chihuahua, Chihuahua.

Marco teórico conceptual

Es importante reconocer algunas teorías administrativas, ya que las mismas en un determinado momento definen cual es la mejor manera de manejar un negocio u organización, dependiendo el enfoque dado al reclutamiento y a sus relaciones con el personal, lo que da el modelo para reconocer el origen de la subcontratación y el aprovecharla de una manera eficiente.

La administración, según Marx (1946) se explica como la tarea de supervisar y dirigir el trabajo, asimismo del manejo de los componentes para el logro de los objetivos con el uso eficiente de los recursos como energía, dinero y tiempo.

Debido a lo anterior, se puede entender que, desde los inicios y definición de administración, el hacer el uso adecuado de los recursos puede conllevar a lo que viene siendo el aprovechar el tiempo en las actividades primordiales de la empresa contratando los servicios de las empresas dedicadas a la subcontratación para un mejor aprovechamiento de los recursos.

La intención primordial de la administración de acuerdo a Taylor (1979) radica en salvaguardar la seguridad financiera al empleador, junto con la prosperidad de cada uno de los trabajadores, con lo que podemos reconocer que con el proteger la seguridad financiera la empresa, esta puede buscar el abaratar los costos a través de la subcontratación.

En su obra Administración Industrial y General, Fayol (1950) en el primero de sus principios “menciona la división del trabajo, donde también podría decirse que apoyaría la subcontratación, ya que este primer punto aceptaría el delegar aquellas actividades no primordiales de la organización”.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Asimismo, reconoce los componentes necesarios para una buena práctica de la competencia administrativa que encajan de manera óptima con la utilización de la subcontratación:

- Planeación: que debe llevar a cabo un programa con los objetivos a alcanzar.
- Elaboración de un calendario de actividades para su cumplimiento.
- Organización: manejar y otorgar todos los componentes para su funcionamiento, como son: Recurso humano, capital, materia prima y herramientas.

El fortalecimiento del sistema capitalista, llevó a la fijación de una regulación laboral. En ese sentido, Alemán (1995) declara que “los derechos laborales originales aparecen como respuesta al enfrentamiento de intereses entre los implicados inquiriendo en resguardar la parte endeble de la relación de trabajo”, mediante la elaboración de principios fundamentales como son el principio “pro operario, norma mínima o condición más beneficiosa” con lo que se puede entender la obligación de regular laboralmente la subcontratación, ya que el trabajador se considera parte débil de una relación de trabajo y se observa la prohibición o ilegalidad de la misma, en esta nueva reforma aplicada el 2021.

Respecto a lo que es la subcontratación, puede referirse al aumento del uso de la misma, según Granda y Smolje (2001) “los procesos de la globalización han provocado una mayor competencia, provocando que la tecnología se desarrolle más y, por supuesto, que las empresas trabajen juntas en los mercados locales, para desarrollar subcontratos como una estrategia para desarrollar la competitividad”. También se ha agregado a la globalización económica, una recesión global que tiene firmas para reducir los costos, como política de competitividad y eficiencia que se presenta a fines de la década de 1980. Esta articulación, permitió que la subcontratación tomara aún más fuerza aumentando la especialización y reduciendo los costos.

La subcontratación se define: como un proceso mediante el cual una persona física o moral, sin importar su giro ni su tamaño, encomienda los procesos de la gestión de personal a un tercero diestro en la materia. Esto incorpora desde el reclutamiento, selección, contratación, cálculo y pago de sueldos y de cuotas obligatorias a las diferentes dependencias gubernamentales, hasta el término de la relación laboral (Asociación Mexicana de Capital Humano [Amech], 2020).

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Para Heywood (2002):

La transferencia de una función o funciones comerciales internas, más cualquier activo asociado, a un proveedor externo o proveedor de servicios que ofrece un servicio definido durante un período específico de tiempo a un precio acordado, si bien probablemente limitado (p. 27).

Según Lara y Martínez (2000):

La subcontratación es una directriz que es esgrimida cada vez más por las empresas, la cual radica en encomendar a empresas externas, el manejo de servicios intangibles y tangibles, que en sus antecedentes se ocupaba por medio de sus trabajadores propios (p. 50).

También se refiere a confiar a proveedores externos las actividades que no son el giro principal del negocio a un tercero especializado (Schneider 2004).

Otra definición, según Bellegarrigue, Samayoa y Wachtler (2002):

Es el uso estratégico de recursos externos, para llevar a cabo actividades manejadas por recursos internos y su personal, estableciendo que dicho uso estratégico, se refiere a delegar para no invertir recursos propios en aquellas funciones no esenciales, a la función que consideran de más relevancia (p. 58).

Fernández (1995) observa que el *outsourcing* o subcontratación tiene lugar cuando una compañía (contratista, principal, comprador o cliente) encarga a otra (subcontratista, suministrador o proveedor) el desarrollo de actividades o servicios establecidos.

Por último, la subcontratación es una tendencia actual importante para las decisiones administrativas en los últimos años en todas las empresas de todo el mundo. Es posible mencionar que, es una estrategia administrativa, que se proporciona a una compañía para llevar a cabo ciertas actividades para empresas especializadas. Para Uquillas (2007) es “alquilar y delegar uno o más procesos no críticos para una compañía a un plazo, un proveedor más, para una mayor eficiencia con la que la compañía puede lograr sus objetivos”, diseñado principalmente para aprovechar mejor los recursos, mientras que la organización está dedicada exclusivamente a la actividad básica o primaria de su compañía.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Legislación laboral

La regulación laboral son normas y leyes que buscan regular las actividades en el trabajo, en cuestión de los derechos del empleado, así como sus obligaciones y lo mismo para el empresario (Ley Federal del Trabajo, 2021).

Giro de la empresa

Se clasifican, según Acevedo (2010) en relación a la actividad desempeñan:

Industriales:

El trabajo fundamental de estas empresas es producir de bienes a través de la extracción y transformación de materias primas. Las cuales clasifican en:

- **Extractivas:** Se consagran a la explotación de las riquezas naturales, no renovables o renovables.
- **Manufactureras:** Estas transforman los recursos naturales en productos terminados y pueden fabricar bienes de producción o de consumo final.
- **Agropecuarias:** Estas hacen usufructo de la ganadería y la agricultura.

Comerciales:

Estas median entre consumidores y productores, su ocupación es la compra-venta de productos terminados principalmente. Se pueden catalogar en:

- **Mayoristas:** Se manejan vendiendo a las empresas en grandes cantidades, así como al detalle. Ejemplos: Bimbo, Nestlé, etc.
- **Menudeo:** Estos comercializan productos ya sea por unidad o en grandes cantidades para el usuario final o su reventa. Ejemplos: Sam's Club, City Club, Costco y Smart.
- **Minoristas o Detallistas:** Se dedican a la venta de productos en pequeñas cantidades al consumidor final. Ejemplo: Ley, Comercial Mexicana, Calimax, etc.
- **Comisionistas:** Venden los productos que los fabricantes dan en consignación, recibiendo una ganancia o comisión.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

De servicios:

Estos ofrecen servicio a los consumidores y pueden tener o no fines de lucro, se catalogan en:

- Servicios públicos varios, ejemplos: (agua, energía y comunicaciones).
- Servicios privados varios, ejemplos: (contables, administrativos, de asesoría y jurídicos).
- Transporte (de bienes como mercancías y colectivo).
- Turismo.
- Instituciones financieras.
- Educación.
- Salubridad.

Por número de empleados

Número de personas con que cuenta una organización para realizar sus operaciones productivas.

Contrato de trabajo

Acuerdo por el cual una persona (trabajador) se obliga a prestar un servicio personal y subordinado a otra persona física o moral (empleador), a cambio de un pago.

Tipos de subcontratación

La subcontratación puede ser a través de la contratación externa de servicios y operaciones bajo tres formas: contratistas independientes, empresas asociativas de trabajo y cooperativas de trabajo asociado. Estos modelos manejan de igual manera independencia técnica, administrativa y financiera frente a un empresario o interesado en sus servicios. El *outsourcing*, cumple con la labor de externalizar parte de la carga administrativa y de Recursos Humanos, es un ahorro sustancial en un primer momento.

En su libro *Outsourcing* Rothery (1996), expone el contraste entre las palabras en inglés *outsourcing* y *outsource*, expresando que a la primera le corresponde:

Recurrir a un establecimiento externo para operar un cargo que en el pasado se llevaba a cabo interiormente en la compañía y que a la segunda le atañe delimitar lo que es la

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

asistencia exterior a la empresa y que trabaja como una extensión de las actividades de la misma pero que es solidario de su propia administración.

Por otra parte, para Aguilar (2001) se tienen dos formas de subcontratación, la táctica, cuyo objetivo es minimizar los costos y la estratégica, la cual busca mantener una ventaja competitiva.

Otra manera de clasificar el *outsourcing*, según Conde (2015) es:

1. Co-sourcing, se da cuando la empresa que contrata como el que presta el servicio asumen compromisos y peligros del uso de esta figura.
2. In-house, este se presenta si el servicio requerido es realizado dentro de las instalaciones de la empresa que lo solicito.
3. Off-shoring, es cuando se hace la contratación de servicios en el extranjero.
4. Off-site, se da cuando se genera el servicio en las instalaciones de la empresa que lo está prestando.

En México se debe conocer, según Sloan (2021) los diferentes tipos de subcontratación, para evitar el caer en irregularidades y no tener problemas legales y estos tipos son:

- Subcontratación de actividades especializadas, ya que no es permitida en el 100% de las actividades de la empresa.
- Subcontratación justificada, deben ser únicamente aquellas que estén relacionadas con una tarea especializada.
- Dos iguales no, donde no exista ningún colaborador o trabajador de la empresa con el mismo cargo o funciones.
- De responsabilidad y obligaciones compartidas, donde tanto la empresa contratante y el contratista asumen la misma responsabilidad ante la ley.

Mora (2016) nos da un listado de los tipos de *outsourcing* en México y nos explica cómo se puede hacer y aplicar, lo cual es como sigue:

El *outsourcing* no sólo se puede hacer para empleados y recursos humanos de la empresa, en la actualidad también se puede aplicar en otras áreas lo cual produce un ahorro por cada plaza o departamento donde se aplique. Los tipos más habituales de *outsourcing*, son:

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Áreas de finanzas o contabilidad

Marketing (muchas empresas ya no hacen esta tarea por cuenta propia y contratan a quien les analice su mercado, competencia, clientes, proveedores y al final les compran esa estrategia).

Áreas de informática.

Personal de administración.

Vigilancia.

Personal de limpieza.

Abastecimiento de papelería y documentación.

Mantenimiento de jardines.

Eventos y conferencias.

La subcontratación es la tendencia utilizada cada vez con mayor frecuencia por las empresas, que consiste en delegar a otras empresas, la ejecución de una serie de servicios materiales e inmateriales, que anteriormente asumía directamente a través de sus propios empleados (Lara y Martínez, 2000, p. 51).

En el presente trabajo de investigación, se observó que los tipos de subcontratación pasaban desde el hacerse cargo del proceso de contratación inicial como lo es publicidad del puesto requerido, servicios de entrevistas y de selección de los posibles candidatos, procesos administrativos como el cálculo de nómina y de impuestos hasta la manejo y subcontratación de personal a su cargo con responsabilidad solidaria por parte de la empresa que recibe el servicio.

Tipos de contratos

Los contratos individuales de trabajo, pueden ser según Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (Ley Federal del Trabajo, 2021, p. 11):

- Por tiempo indeterminado: Se norman por el artículo 35 de la Ley Federal del Trabajo, y se utilizan en casos en los cuales la naturaleza del trabajo que realizan los empleados son de tipo permanente.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

- Por tiempo determinado: Dentro del artículo 37 de la Ley Federal del Trabajo, se define que esta forma de contratación se permite siempre y cuando, lo demande la naturaleza del trabajo que se va a realizar y este tenga por objeto suplir transitoriamente a un trabajador.
- Por obra determinada: Exclusivamente se autoriza en los casos que lo requiera la naturaleza del trabajo a ejecutar, y concretamente como su sobrenombre lo muestra por una obra en un período de tiempo, por ejemplo, la industria de la construcción, según el artículo 36 de la Ley Federal del Trabajo. Según Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (Ley Federal del Trabajo, 2021, p. 11).

La subcontratación

Razones administrativas y económicas del nacimiento de la subcontratación.

Originalmente aparece al interior de la empresa, la cual requería subcontratar determinados servicios para poder trabajar, por lo que se subcontrataba lo concerniente con operaciones administrativas, jurídicas y contables.

En las empresas de mayor tamaño aparece con la necesidad de volver a evaluar la escuela habitual de la economía de escala, que obligaba que dentro de la empresa se ejecutaran actividades variadas aun cuando no fueran las primordiales de su objeto principal.

Con lo anterior, se llegó a un incremento administrativo con lo que las empresas desarrollaban una operación paquidérmica y cada vez menos lucrativa.

Grandes empresas se encontraban con que no se adaptaban a las cambiantes relaciones del mercado y tuvieron que precisar una valoración de su administración. De esta manera nace el deber de recalibrar la empresa, lo que involucra el evaluar efectivamente cuánto recurso humano y lugares necesita para trabajar, actualizar sus métodos, excluir los departamentos que trabajan en su interior pero que no generan un valor agregado.

Durante los últimos diez años, la subcontratación ha ganado más terreno en la administración, ya que en sus orígenes tenía una función escasa y dirigida a las actividades de menor importancia.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

“En México existen 5 millones de personas que están subcontratados y hay 2000 empresas de *outsourcing* en el país” (Sandoval, 2019).

La subcontratación busca una autonomía administrativa, técnica y financiera frente a un cliente o empleador de sus productos o servicios según Pérez y Aragón (1999). Se indaga esencialmente que las empresas se dediquen giro primordial resignando a las empresas dedicadas a la subcontratación aquellos trabajos que disminuyen su productividad. La subcontratación mejora la eficiencia la operación de una empresa y el enfoque a sus operaciones principales y así alcanzar la competitividad deseada.

La palabra en inglés *outsourcing*, no es nueva en su uso en nuestro país, ya que es reconocida por ya más de veinte años en el mercado de trabajo, (Hernández 2009).

La subcontratación en nuestro país ha trabajado como un simulacro, afectando los derechos de los trabajadores, iniciando con la seguridad social, afectando la participación en las utilidades, la asociación en gremios y el derecho a paros. Todavía existe un régimen en cuanto a contratación y reclutamiento de los trabajadores en las empresas dedicadas a la subcontratación en este tipo de empresas, la mayoría de las ocasiones se observa únicamente como un requisito administrativo, por lo que se puede decir, que la ley no ayuda si esta no se utiliza. Poniendo como ejemplo: la Secretaría del Trabajo reconoce alrededor de 300 empresas dedicadas a la subcontratación, cuando la realidad nos dice que operan más en el mercado de trabajo.

Inicio y evolución del *outsourcing* en el municipio de Chihuahua

De acuerdo con el estudio Competitividad de las ciudades mexicanas en el ámbito nacional e internacional, realizado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (2010), Chihuahua ocupa la segunda posición como la más competitiva del país.

Hablando un poco de historia en 1973 un grupo de industriales locales creó la Organización Civil de Desarrollo Económico del Estado de Chihuahua (DESEC), la cual inicio a desarrollar técnicas específicas para que todos los niveles de Gobierno ayudaran a la creación de más empresas en la ciudad.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

La primera trasnacional que llegó a Chihuahua fue Ford Motor Company, que abrió una de las armadoras de motores más modernas del momento. Le continuaron otras empresas como: *Honeywell, Lexmark, Lear Electric Systems, Goodyear*.

Como consecuencia de los capitales extranjeros se establecieron las zonas Manufactureras de Chihuahua, que brindan infraestructuras a las empresas.

Una herramienta base para el despegue económico de Chihuahua, fue la Ley de Desarrollo Económico del municipio de Chihuahua, diseñada para que, en cada región, de acuerdo con sus características, se implementen condiciones y facilidades específicas para que las empresas puedan establecerse en el menor tiempo posible.

Puntos polémicos de la reforma laboral

Los puntos principales de la reforma al *outsourcing* este 2021, según el Diario Oficial de la Federación (2021, 23 de abril) son:

Se derogan, agregan y cambian distintas disposiciones de la de la Ley del Seguro Social; Ley Federal del Trabajo; de la Ley del Impuesto al Valor Agregado; de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores; del Código Fiscal de la Federación; de la Ley del Impuesto Sobre la Renta; de la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado, Reglamentaria del Apartado B del art. 123 Constitucional; de la Ley Reglamentaria de la Fracción xiii Bis del apartado B, del Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de subcontratación laboral.

En resumen, se prohíbe la subcontratación de personal.

Las empresas deberán transferir y reconocer como trabajadores propios a los que realizan actividades principales en las empresas.

Se permite subcontratación de servicios y obras especializadas que no formen parte de actividad preponderante.

Las empresas que presten servicios deberán estar en registro obligatorio ante la STPS, demostrando el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y de seguridad social.

Las empresas que contraten los servicios de subcontratación, están obligadas a responder a los trabajadores en caso de incumplimiento de la empresa dedicada al *outsourcing*.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Se homologan los criterios del Código Fiscal, de la Ley del ISR y la del IVA con la Ley Federal del Trabajo; para evitar la defraudación fiscal.

Se endurecen sanciones para incumplimiento.

Sea reforma la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado, para que en el gobierno federal no exista la subcontratación.

Se iniciará un proceso de diagnóstico para regularizar al personal en modalidad de *outsourcing*.

La regulación de la subcontratación u *outsourcing*, en el año 2012, definió que es la labor que realizan algunas empresas al contratar al personal que brinda sus servicios a una compañía distinta.

El asunto ya está reglamentado en la Ley Federal del Trabajo (art. 15), pero la reforma amplió su definición y normatividad. Según el documento avalado, la empresa que se favorezca del trabajo de una persona subcontratada deberá asegurarse de que la compañía pactada conceda ambientes adecuados de ambiente, seguridad y salud. También castiga el que ambas empresas entablen al mismo tiempo distintas relaciones laborales con un empleado para “simular” salarios y prestaciones menores (Torres, 2012).

Reforma laboral 2012

Según Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (Ley Federal del Trabajo, 2012) los requisitos para poder subcontratar, son:

- No debe comprender la totalidad de actividades contratadas, equiparables o análogas que se realicen en el lugar trabajo.
- Debe demostrarse por su perfil especializado.
- No comprender tareas equiparables o análogas a las que desempeñan el resto de los trabajadores al servicio del empresario. Art. 15-A, Ley Federal del Trabajo.
- Debe constar por escrito.
- Legalizar que el contratista tiene los requisitos para realizar los deberes convenidos. Art. 15-B, Ley Federal del Trabajo.
- Evidenciar que el empresario cumple con el requisito de seguridad social. Se puede hacer por unidad la inspectora acreditada. Art. 15-C. Ley Federal del Trabajo.
- No se admitirá con el fin premeditado de reducir derechos laborales.
- Se puede multar con 250 a 5000 SM. Art. 15-D. Ley Federal del Trabajo.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

- Se multará equivalente a 250 a 5000 SM a quien maneje régimen de subcontratación de personal de forma dolosa. Art. 1004-C Art. 1004 A. Ley Federal del Trabajo.

Uno de los puntos que generó más polémica en la discusión en la Cámara baja, fue la regulación de la subcontratación u *outsourcing*, la labor que realizan algunas empresas al contratar al personal que brinda sus servicios a una compañía distinta, (Ley Federal del Trabajo, 2012).

El siguiente punto se refiere, a que la empresa que se favorezca del trabajo de una persona subcontratada deberá certificar que la compañía contratante otorga condiciones adecuadas de seguridad, salud y ambiente. Asimismo, sanciona el que ambas empresas promuevan al mismo tiempo distintas relaciones laborales con un empleado para “simular” salarios y prestaciones menores.

Por último, algunos partidos se contrapusieron al punto antepuesto porque suponían que con esas medidas no se garantizaba que los empleados subcontratados reciban las prestaciones que les corresponden. Conjuntamente, piensan que se puede abrir la puerta a que los empleadores despidan trabajadores para subcontratar a otros a los que puedan pagarle menos.

MATERIAL Y MÉTODO

Fue una investigación descriptiva y transversal (Efectos de las reformas laborales en las empresas dedicadas a la subcontratación en la ciudad de Chihuahua). El método fue deductivo, mixto e hipotético-deductivo. El evento se dio en el año 2019, en la ciudad de Chihuahua, Chihuahua, a las compañías que se dedican a ofrecer el servicio de *outsourcing*. La investigación es de carácter no experimental.

La población de interés y unidad de análisis, fueron las empresas establecidas en la ciudad de Chihuahua, Chih., dedicadas a la subcontratación.

Según la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en la ciudad de Chihuahua, se tiene un registro de únicamente cuatro empresas dedicadas al *outsourcing*, las cuales cumplen y respetan las disposiciones que establece la Ley Federal del Trabajo y respetan los derechos laborales de sus trabajadores, (Martínez 2019).

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

También, se puede hacer búsquedas en *google*, donde se pueden encontrar seis empresas dedicadas al *outsourcing* y cinco en la sección amarilla, por lo que se decidió ir más allá y se tomó un muestreo no probabilístico intencional, encontrando 10 empresas dedicadas al *outsourcing* en Chihuahua capital, las cuales fueron encuestadas.

El análisis se realizó tomando en cuenta los puntos más importantes utilizados en las empresas dedicadas al *outsourcing*: nombre, número de empresas a las que brindan servicios, giro al que pertenecen, nivel jerárquico más solicitado, si se cuenta con descripción de puestos por parte de la empresa solicitante, tipo de contratación laboral, aumento en el porcentaje de personal subcontratado, cambios administrativos con las reformas laborales actuales, cambio en trámites ante el Seguro Social, forma en que está establecida la compañía dedicada a la subcontratación, tipo de sociedad mediante la cual está constituida la organización, cambios legales en cuanto a dicha sociedad, reporte de prima de riesgo ante el IMSS en el lugar que los trabajadores prestan sus servicios, solicitud por parte de las empresas que solicitan sus servicios de algún cambio después de las reformas laborales, niveles jerárquicos que afectan estas reformas laborales y el porqué.

El procesamiento de datos se da con el reconocimiento, interpretación y tabulación a través de estadística descriptiva y correlación de las preguntas en la encuesta. Por último, se hace uso del programa *Microsoft Excel*, siendo tres agencias locales, una a nivel estado, tres a nivel nacional y tres a nivel internacional.

El estudio se compuso de una encuesta a las siguientes empresas dedicadas al *outsourcing*:

Sistemas de integración administrativa: Empresa local estatal.

Adecco: Empresa extranjera internacional.

Agencia Imagen: Empresa local.

Redring: Empresa local nacional.

Francisco Cabrer: Empresa local.

Kominik y Asociados: Empresa local.

Joint Especialistas en personal. Empresa local nacional

Kelly Services. Empresa extranjera internacional.

Manpower. Empresa extranjera internacional.

Consultoría LAN Gestión de capital humano. Empresa local nacional.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

RESULTADOS Y ANÁLISIS DE DATOS

La mayoría de las empresas dedicadas a la subcontratación tienen más de 10 años trabajando en la ciudad de Chihuahua, según los resultados de la encuesta realizada:

Tabla 1

Tiempo de funcionamiento de las empresas encuestadas dedicadas al outsourcing en la ciudad de Chihuahua

Menos de 1 año	0
De 1 a 5 años	1
De 6 a 10 años	1
Más de 10 años	8

Nota. Encuesta realizada por autores.

Por lo que se puede reconocer, que las compañías en la ciudad de Chihuahua, Chihuahua, dedicadas a la subcontratación cuentan con experiencia por los mismos años de trabajo en ese ramo.

Antes de las reformas laborales, del 2012 hasta el 2019, coincidiendo con las razones económicas y administrativas del surgimiento de la subcontratación en México, lo que nos habla de las últimas dos décadas, la subcontratación ha logrado más lugares en la administración, ya que aquello que surgió como una situación pequeña y destinada a las actividades internas y de mínima importancia ha adquirido gran apogeo, ya que ayuda a las empresas enfocarse en lo que mejor saben hacer, delegando actividades a otras empresas. Aunque en el presente esté vedada la subcontratación, existen casos en que si es consentida y sigan trabajando y en el mercado este tipo de empresas.

Tabla 2

¿A cuántas empresas les brinda el servicio de subcontratación?

De 1 a 4	2
De 5 a 10	1
De 11 a 15	1
Más de 16	6

Nota. Encuesta realizada por autores.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

El 67% de las empresas dedicadas a la subcontratación en la ciudad de Chihuahua, según la encuesta le brindan el servicio a más de 16 empresas, principalmente con un giro de servicio, haciéndonos ver que las empresas de subcontratación en Chihuahua van en aumento, coincidiendo con Arroyo, Gaytan y Sierra (2007) que dicen que la tendencia a la tercerización se debe esencialmente a que se reconoce como opción para bajar costos.

Tabla 3

¿A qué giro pertenecen las empresas a las que les brindan el servicio?

Industrial	7
De servicios	9
Comercial	7
Otro	3

Nota. Encuesta realizada por autores.

El estado de Chihuahua en cuestiones laborales, se basa en agrupamientos Industriales, como son: Electrónica, Industria automotriz, Confección, Agroindustria, Muebles, Materiales para la Construcción, Minería e Industria Aeroespacial, generando más de 300,000 empleos, en 406 plantas establecidas en el Estado, según Alarcón y Domínguez (2018), por lo que se infiere que por el tipo de administración que usan las empresas de servicio es más fácil solicitar y delegar la responsabilidad del recurso humano a terceros.

Tabla 4

Niveles jerárquicos más solicitados para el outsourcing

	Gerencia	Jefe	Sénior	Junior	Operativo
Sistemas de integración administrativa	5	2	4	3	1
Adecco	5	2	3	1	4
Agencia imagen	0	0	0	2	1
Redring	5	4	3	2	1
Francisco Cabrer	3	2	1	5	4
Kominik y Asociados	5	4	3	2	1
Joint	5	4	3	2	1
Kelly Services	5	4	3	2	1
Manpower	5	4	3	2	1
LAN Gestión de capital humano	1	2	3	4	5

Nota. Encuesta realizada por autores.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Según la Tabla anterior, el nivel jerárquico que más se solicita es el operativo, y el de menos frecuencia es el gerencial, de acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta. En el estado de Chihuahua, si bien es cierto, las empresas dedicadas a la subcontratación están creciendo, aún las organizaciones sobre todos las Pymes son muy celosas y no les es muy frecuente encomendar a otros las responsabilidades, sobre todo en los niveles altos, que son personas elegidas comúnmente por los mismos dueños, por ser el personal que requiere ser mas de confianza, también expuesto en la encuesta realizada.

Según datos obtenidos de la encuesta, las empresas manejan una descripción del puesto, esto nos muestra que las empresas en Chihuahua se preocupan por tener y contratar al personal que más se ajuste al puesto vacante, infiriendo que las empresas que no manejan una descripción de puestos son empresas micros o pequeñas que generalmente son manejadas por la familia y piden el servicio de subcontratación no precisamente para reclutamiento y selección, si no para que les maneje nómina, y trámites en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

El tipo de contratación que más se solicita, según la encuesta realizada, es por obra o servicio determinado, y el de tiempo indefinido el que menos se solicita, esto nos muestra que las empresas en Chihuahua utilizan el *outsourcing* para eventos determinados o para temporada alta que necesitan más personal, y recurren a la subcontratación para ahorrarse costos, lo que confirma que la subcontratación o empresas de tercerización, han tenido un crecimiento importante, como lo comenta Hernández (2012) “la contratación de empresas externas, permitió que muchas industrias de bienes y servicios ahorren, reduciendo las oportunidades laborales directas, desvío de recursos y finanzas, justificando que la competitividad tiene que enfrentarse también con la disminución de costos en nómina”.

Tabla 5

¿En su experiencia, las empresas han aumentado el porcentaje del personal contratado por outsourcing?

Si ha aumentado	9
No ha aumentado	1
Es igual	0

Nota. Encuesta realizada por autores.

Se puede ver claramente, que las empresas, de acuerdo a la encuesta realizada, han aumentado el uso de la subcontratación en un 87%. Como mencionan, Molano, Pérez y Piñeiro

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

(2020) en todos los sectores de nuestro país el crecimiento de la subcontratación de personal ha pasado del 6 al 14%.

El 78% de las empresas no tuvo cambios administrativos con las reformas laborales, lo que llama la atención es, que el 22% de las empresas contestaron positivamente, argumentando que si sufrieron cambios diciendo que la ley establece que su uso deberá justificarse por su carácter especializado y no podrá abarcar el total de las actividades que se desarrollen en el centro de trabajo, pero no implica que no estará aplicada en todos los niveles y en este caso se verán afectados todos de igual forma, ya que no habrá excepciones con los niveles jerárquicos, lo que significa que las reformas en subcontratación y sus implicaciones vinieron a regular una práctica ya existente en nuestro país.

El 50% tuvo cambios en primas de riesgo, altas y bajas, tipos de contratación y otras se confirma lo que piden la Ley del Seguro Social y la Ley Federal del Trabajo y que a las faltantes deban estar en el proceso o no tienen conocimiento de dichos cambios.

Se pudo confirmar que “dichas empresas deben ser una sociedad mercantil legalmente constituida y haber sido dictaminada para efectos fiscales vemos que la mayoría están conformadas con algún tipo de sociedad o asociación” (Mendoza, 2013).

A pesar de los cambios en la Ley Federal del Trabajo y Ley del Seguro Social y que una compañía debe contar con el respaldo legal suficiente para responder por juicios laborales, las empresas locales no han hecho ningún cambio legal en su forma de trabajar.

Aunque se menciona, que se deben buscar asociaciones debidamente registradas ante Hacienda como en el Seguro Social y estar establecidas, no han cambiado en cuanto a la constitución de todas las empresas dedicadas a la subcontratación en la localidad.

Se confirman las reglas generales, para las empresas prestadoras de subcontratación, del Seguro Social, pues deben de poder tener a los trabajadores registrados con el grado de riesgo que les corresponde, de acuerdo a la actividad que estén realizando.

Son pocas las empresas que realmente se preocupan, que cumplan con todos los requisitos de los cambios en las nuevas reformas laborales con las que manejan la subcontratación.

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Las reformas laborales no distinguen entre los diferentes niveles jerárquicos que se manejan dentro de una organización y el 50% de las empresas que contestaron que no, están en desconocimiento de los cambios que se dieron con la reforma laboral.

Entre más antigüedad tenga la empresa prestando los servicios de subcontratación, irá generando más clientes y, por lo tanto, mayor número de empleados contratados, a través de la figura legal de la subcontratación.

Aunque no tuvieron cambios en la forma de dar el servicio como son: primas de riesgo, altas, bajas y tipo de contratación, las empresas de subcontratación, si cambian su forma de administrar de acuerdo al giro de la empresa a la cual le dan el servicio y también existen diferencias en la manera de administrar y manejar los contratos de personal dependiendo del nivel jerárquico.

De acuerdo a un análisis correlacional realizado con los datos obtenidos con la encuesta realizada, no existe relación directa entre el aumento de personas subcontratadas y el tiempo o antigüedad de la empresa que presta este servicio, que si bien es cierto está creciendo el número de personas subcontratadas siendo Chihuahua el estado con el quinto lugar nacional con el quinto lugar con personal subcontratado según datos del INEGI las empresas aún se resisten a utilizar los servicios del *outsourcing*, debido a que hay más empresas micros y pequeñas que en su mayoría son familiares y no cuentan con un servicio especializado para el manejo de nómina y o del personal.

Las empresas que ofrecen el servicio de subcontratación en la ciudad de Chihuahua, Chihuahua, están realizando su trabajo conforme a Ley desde antes de la reforma laboral, por lo que se puede decir que son confiables y que las reformas vinieron a regular principalmente lo que ya sucedía, sobre todo en el punto donde se permite la subcontratación de trabajos especializados, que no forman parte del objeto social ni de la actividad económica preponderante.

CONCLUSIONES

El resultado de la investigación lleva a determinar que, con las modificaciones realizadas a la Ley Federal del Trabajo, el 70% de las empresas dedicadas a la subcontratación han

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

modificado la manera de ofrecer sus servicios, siendo las modificaciones más importantes en cuanto a las altas y bajas ante el IMSS y los tiempos y tipos de contratación.

Sin embargo, se aprecia que hay más modificaciones en el servicio de las empresas dedicadas a la subcontratación hacia las empresas de giro comercial y de servicio que a las de giro industrial, esto debido a que las empresas de giro comercial y de servicio se manejan con una manera diferente de contratar y administrar el recurso humano a las empresas de giro industrial, hablando sobre todo de los horarios que manejan, la forma que realizan el pago y el tiempo de contratación.

También las modificaciones que se hicieron con las reformas laborales, son de igual forma para todos los niveles jerárquicos, por lo tanto, no hay distinción en la manera de administrar y dar el servicio. Un punto comprobado es que, para pedir el servicio en alguna compañía de este tipo, se tiene que buscar una empresa bien constituida.

Las empresas que dan este servicio en la ciudad de Chihuahua, están constituidas como debe de ser, y cumplen con los requisitos de las reformas laborales, como es reportar el nivel de riesgo ante el seguro social.

Lógicamente, las empresas que tienen más antigüedad en la ciudad dando este servicio, se han dado a la tarea de buscar más clientes y dar servicio a más empresas y manejar de manera distinta a cada una de acuerdo a sus necesidades, así como al nivel jerárquico.

Las empresas dedicadas al *outsourcing*, así como las empresas solicitantes de servicio deben tener pleno conocimiento de las reformas de la Ley Federal del Trabajo, sobre todo en cuestiones de responsabilidad solidaria y prima de riesgo, que son los asuntos que se prestan a mayor controversia en el ámbito legal.

Por último, tanto empresas dedicadas a la subcontratación como las empresas que buscan sus servicios, deben tener pleno conocimiento de la Ley Federal del Trabajo y sus reformas, así como estar actualizando a su personal en lo mismo, para no incurrir en violaciones a dicha ley. También buscar empresas dedicadas a la subcontratación bien establecidas y constituidas y que lleven un registro adecuado ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, así como el buscar cumplir completamente con lo requerido con las distintas leyes que tratan la subcontratación ya que la misma es considerada ilegal y que tiene consecuencias jurídicas y el

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

caer en multas de 2000 a 50000 veces la Unidad de Medida de Actualización, por lo que es definitivamente necesario cerciorarse si se va a contratar una empresa de este tipo de servicios y cumpla con lo definido por la Ley Federal de Trabajo, ya que las consecuencias serán para la empresa contratante.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, J. (2010). *Clasificación de las empresas según su actividad o giro*. http://elcontadorvirtual.blogspot.com/2010/04/clasificacion-de-las-empresas-segun-su_22.html
- Aguilar, J. (2001). *La subcontratación de servicios logísticos*. Barcelona. Editorial LogisBook.
- Alarcón, T. y Domínguez, M. (2018). Reporte técnico final “listado preliminar de sitios potencialmente contaminados en el estado de Chihuahua. *Centro de investigación de materiales avanzados (CIMA)*. <https://vdocumento.com/10-sisco-centro-de-investigacion-en-materiales-avanzados-sc-miguel-de-cervantes.html>
- Alemán, F. (1995). La flexibilización del Derecho Español Laboral. *Revista Universitas de la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Pontificia Universidad Javeriana*, 89, pp. 309-316.
- Arroyo, M., Gaytan, J. y Sierra, S. (2007). El proceso de toma de decisiones para la tercerización de funciones logísticas: prácticas mexicanas versus mejores prácticas establecidas. *Contaduría y administración*. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422007000100003
- Asociación Mexicana de Capital Humano AMECH, (2020). *Beneficios de la tercerización desde el punto de vista del trabajador*. <https://www.amech.com.mx/wp-content/uploads/2020/01/WP3.pdf>
- Bellegarrigue, M., Samayoa, F. & Wachtler, R. (2002). *Outsourcing: Alternativa de Negocios para la Pequeña Empresa Salvadoreña* (tesis de grado) Universidad Dr. José Matías Delgado, San Salvador, El Salvador.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2021, 23 de abril). Ley Federal del Trabajo. Diario Oficial de la Federación. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_310721.pdf
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2012, 9 de abril). Ley Federal del Trabajo. Diario Oficial de la Federación. https://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo_social/docs/marco/Ley_FT.pdf

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2021, 23 de abril). Diario Oficial de la Federación.

https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5616745&fecha=23/04/2021

Conde, S. (2015, septiembre 7). *Outsourcing: definición, ventajas, desventajas, tipos y niveles*.

<https://www.gestiopolis.com/outsourcing-definicion-ventajas-desventajas-tipos-y-niveles/>

Fayol, H. (1950). *Administración Industrial y General*. Sao Pablo. Editorial Atlas.

Fernández, E. (1995). La obtención de ventajas competitivas a través de la subcontratación.

Revista Asturiana de Economía.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4039350>

Granda, F. y Smolge, A. (2001). Outsourcing: Herramienta para el análisis económico y estratégico. *Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*.

Hernández, B. (13 de junio de 2012) *Análisis político y social, manejo de crisis, marketing, comunicación y alta dirección*. <http://baltasarhernandezgomez.blogspot.com/>

Heywood, J. (2002). *El dilema de outsourcing. La búsqueda de la competitividad*. Madrid. Editorial Prentice Hall.

Instituto Mexicano para la Competitividad. (2007). Competitividad urbana 2010. Ciudades: piedra angular en el desarrollo del país, México.

Lara, P. y Martínez, J. (2000). Outsourcing documental: organización de futuro. En FESABID (Ed.): *Gestión del Conocimiento: retos y soluciones de los profesionales de la información* (pp. 49–56). Bilbao, España: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

Martínez, M. (22 de abril de 2019). Agencias de outsourcing con registro autorizado. *El economista*. <https://www.economista.com.mx/empresas/Agencias-de-outsourcing-con-registro-autorizado-marzo-de-2019-20190422-0055.html>

Marx, F. (1946). *Elementos de la administración pública*. Nueva York. Editorial Prentice Hall.

Mendoza, V. (abril 10 de 2013). *6 claves para el outsourcing en tu empresa*. México, ME. *Forbes México*. <http://www.forbes.com.mx/sites/6-claves-vitales-para-el-outsourcing-en-tu-empresa/>

Molano, M. Pérez, D. y Piñeiro, A. (2020) Diagnóstico IMCO: La subcontratación y sus implicaciones en México. *Instituto mexicano para la competitividad*. https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2020/02/20200211_DIAGN%C3%93STICO-IMCO_LA-SUBCONTRATACI%C3%93N-Y-SUS-IMPLICACIONES-EN-M%C3%89XICO_DOCUMENTO.pdf

Mora, M. (2016). ¿Qué es outsourcing? Listado de empresas en México. Primera edición 2016 y actualizado en 2020. <https://www.rankia.mx/blog/mejores-opiniones-mexico/3336314-que-outsourcing-listado-empresas-mexico>

Efectos de las Reformas Laborales en las Empresas de Servicios Dedicadas al *Outsourcing* en la Ciudad de Chihuahua.

Pérez, M., y Aragón, V. (1999). *Flexibilización laboral y outsourcing*. Bogotá, Colombia. Biblioteca Jurídica Dike, p. 91, 92, 98.

Rothery, B. (1996). *Outsourcing*. Ciudad de México, México. Editorial Limusa, S.A de C.V.

Sandoval, A. (2019). Estas son las cifras que describen el impacto del outsourcing en México. Revista electrónica Alto Nivel. <https://www.altonivel.com.mx/economia/estas-son-las-cifras-que-describen-el-impacto-del-outsourcing-en-mexico/>

Schneider, B. (2004). *Outsourcing. La herramienta de gestión que revoluciona el mundo de los negocios*. México. Grupo Editorial Norma.

Sloan, M. (2021). *Lo que debes de saber del outsourcing en México*. <https://mitsloanreview.mx/capital-humano/lo-que-debes-de-saber-del-outsourcing-en-mexico/>

Taylor, F. (1979). *Principios de la administración científica*. Buenos Aires. Editorial Ateneo.

Torres, M. (2012). Los puntos polémicos de la reforma laboral aprobada. Cd. de México, México. *Revista mexicana especializada en economía, Expansión*. <https://expansion.mx/nacional/2012/09/29/avisos-de-despido/>

Uquillas, C. (2007). El outsourcing en el Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/cau-outsourcing.htm>.

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

Effects of COVID-19 on the Competitive Factors of the Agribusiness SME in Sula Valley, in the First semester of 2020

Amaya López, Osman Adolfo*

*Docente-Investigador. Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables (POSFACE), Universidad Nacional Autónoma de Honduras UNAH, Tegucigalpa M.D.C. – Honduras. osman.amaya@unah.edu.hn. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0255-3306>.

Correo para recibir correspondencia: osman.amaya@unah.edu.hn

Fecha de recibido: 20 de octubre de 2021

Fecha de aceptación: 23 de marzo de 2022

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

RESUMEN

OBJETIVO: Analizar los efectos en los factores competitivos de la PYME agroindustrial a causa de la COVID-19, en la región del Valle de Sula en Honduras en el I semestre 2020.

MATERIAL Y MÉTODO: El enfoque del estudio es no experimental, cuantitativo y transversal. Se realizó una recopilación bibliográfica del tema COVID-19. Los datos obtenidos fueron del estudio de resiliencia empresarial, a través de una encuesta a 1,178 empresas en 16 regiones y 17 diferentes sectores económicos de Honduras. La información fue depurada y analizada con la herramienta Business Intelligence (BI).

RESULTADOS: Indican que el 100% de la PYME agroindustrial presenta una reducción en sus ventas. El 100% indicó que requerirá de préstamos para recuperarse de la crisis provocada por la COVID-19. Un 50% ha tenido que negociar la suspensión de sus empleados.

CONCLUSIONES: El impacto de la COVID-19 en los factores de competitividad de la PYME agroindustrial, ha generado una serie de efectos que deben ser contrarrestados con acciones estratégicas, que permita a este sector hacer frente a la actual pandemia y les prepare para una situación postpandemia.

PALABRAS CLAVE: Competitividad. COVID-19. Agroindustria. PYME.

ABSTRACT:

OBJECTIVE: To analyze the effects on the competitive factors of the agribusiness SME due to COVID-19, in the Sula Valley region in Honduras in the first semester of 2020.

MATERIAL AND METHOD: The focus of the study is non-experimental, quantitative and cross-sectional. A bibliographical compilation of the topic COVID-19 was carried out. The data obtained were from the business resilience study, through a survey of 1,178 companies in 16 regions and 17 different economic sectors of Honduras. The information was refined and analyzed with the Business Intelligence (BI) tool.

RESULTS: They indicate that 100% of the agribusiness SMEs show a reduction in their sales. 100% indicated that they will require loans to recover from the crisis caused by COVID-19. 50% have had to negotiate the suspension of their employees.

CONCLUSIONS: The impact of COVID-19 on the competitiveness factors of agribusiness SMEs has generated a series of effects that must be counteracted with strategic actions, which allow this sector to face the current pandemic and prepare them for a situation post-pandemic.

KEY WORDS: Competitiveness. COVID-19. Agribusiness. SMEs.

ANTECEDENTES

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2020) en su informe especial de la COVID-19 de octubre de 2020 señala aspectos a considerar, como los siguientes: desde el punto de vista económico, social y ambiental, la pandemia de la COVID-19 se ha extendido a América Latina y el Caribe en tiempos difíciles. Responder a una crisis sanitaria que dura más de lo esperado y sus nefastas consecuencias sociales y económicas, requiere arreglos sociales y políticos con diferentes actores, para lograr la protección y la salud pública, y un reposicionamiento en políticas públicas para lograr la sostenibilidad. Estos acuerdos, deben tener como objetivo sentar las bases para la creación de un estado de bienestar, incluida la salud sostenible para todos, la redistribución de los ingresos fiscales, el aumento de la productividad y el suministro de mejores bienes y servicios públicos, una mejor gestión de los recursos naturales y el crecimiento y diversificación de la inversión pública y privada (CEPAL, 2020).

En el caso particular de Honduras, según lo indicado en el informe del impacto económico y social de la pandemia COVID-19 y recomendaciones de política para Honduras publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD):

En el primer bimestre del año 2020, el gobierno hondureño declaró una emergencia sanitaria a consecuencia de la pandemia. El primer caso de COVID-19 en Honduras, se confirmó en el mes de febrero. En las semanas posteriores, las autoridades gubernamentales implementaron varias políticas durante este período y en el mes de marzo comenzó una campaña de concientización, promoviendo buenas prácticas para prevenir la propagación del virus a través de medidas de distanciamiento físico. El 11 del mismo mes, se prohibió el ingreso a Honduras, de pasajeros de aerolíneas de países de alto riesgo, asimismo se ordenó el cierre de las escuelas durante 14 días. La prohibición de viajar, se extendió a los pasajeros aéreos y marítimos (PNUD, 2020).

Toda esa situación, ha generado impacto en los sectores sociales y económicos, a pesar de las medidas que han sido adaptadas por el gobierno para enfrentar a la crisis, la situación actual del país todavía es de incertidumbre. Lo anterior, requiere que los diferentes sectores busquen acciones estratégicas que permita adaptarse a las condiciones cambiantes para garantizar que la economía obtenga un mejor impulso, las empresas puedan enfrentar la situación de los costos, que los trabajadores puedan mantener sus empleos y fuentes de ingresos, y la pandemia no cobre demasiadas vidas.

Uno de los sectores que ha sido afectado en mayor grado, es el sector de la PYME agroindustrial en la zona industrial de Honduras, conocida como región del Valle de Sula, la cual se ha enfrentado a la actual pandemia y ha requerido de asumir retos para mantenerse a flote frente a esta nueva realidad. En ese sentido, es importante que se analice el tema relativo a los factores que son determinantes de su competitividad.

Como parte de los antecedentes previos, se revisaron informes de la situación de la COVID-19, la competitividad y el sector PYME agroindustrial, tomando como referencia información de: la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Banco Mundial, la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Sistema de Integración Centroamericano y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

El proyecto se realizó en la región del Valle de Sula de Honduras, la cual, según datos del Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano (CIDEU), resume la información de esta zona de la forma siguiente: es la región de mayor crecimiento del país, no solo por la presencia de corredores industriales, sino también por la excelente calidad del suelo que promueve el desarrollo agrícola. Sus *commodities* más representativos: banano, caña de azúcar, plátano, palma africana, cítricos, gramíneas y granos básicos. Alrededor del 55% del PIB de Honduras, se produce en el Valle de Sula, que representa un 40% de las exportaciones de Honduras.

Alrededor del 25% de la población del país vive en dicha zona, lo que la convierte en la población activa más grande tanto en los centros urbanos como en los rurales. En el área metropolitana del Valle de Sula, se ubica más del 80% de las industrias manufactureras y textiles de Honduras (CIDEU, 2021). Entre los departamentos que la conforman, se encuentran: Cortés, Santa Bárbara, Yoro y Atlántida; siendo sus municipios más representativos los siguientes: Choloma, San Pedro Sula, Lima, Puerto Cortés, Pimienta, Omoa, Potrerillos, San Antonio de Cortés, San Francisco de Yojoa, San Manuel, Santa Cruz de Yojoa, Villanueva, el Progreso, Negrito, Santa Rita, Quimistán, Petoa y Tela, con una población aproximada de 2 millones de personas.

Con relación a la competitividad de la PYME en Centroamérica, en el caso de Honduras, según los estudios realizados por la CEPAL (2013) indica que, si bien las iniciativas para apoyar este sector varían, estos esfuerzos claramente no están relacionados con el marco general de políticas de desarrollo del país, ni con la competitividad del sector empresarial. Estos aspectos identificados son evidencia que se carece de una adecuada gestión de elementos externos que contribuyan en la mejora de los niveles de competitividad de este sector en particular. Como consecuencia de la actual pandemia, se requiere de nuevas estrategias que permitan contrarrestar la situación competitiva, debido a las medidas adoptadas y que son exigidas por el gobierno en los procesos de producción y comercialización de los productos del sector PYME agroindustrial esta zona.

Al analizar los efectos de la COVID-19 en los factores determinantes de competitividad, se espera que los datos presentados y los resultados provean nueva evidencia empírica que contribuya con estudios futuros, sirviendo de fuente de información a diferentes entidades nacionales e internacionales en la creación y promoción de métodos y políticas que contribuyan en mejorar la competitividad de la PYME del sector agroindustrial.

DISCUSIÓN TEÓRICA

La pequeña y mediana empresa (PYME)

La importancia de la PYME, radica en aspectos como: contribución en la generación de fuente de trabajo, potenciar la competitividad, mejorar la productividad, contribuyendo a mejora en forma sistémica los ámbitos donde se ubican.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2010), la PYME en los países en vías de desarrollo contribuyen significativamente al PIB, representando un 95% del total de las empresas. Adicional a lo anterior, contribuyen en un 60 a 70% en la generación de fuentes de trabajo. En el caso de la PYME en América Latina, desempeña un papel importante en la cohesión social al ayudar a crear puestos de trabajo, proporcionar ingresos, aliviar la

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

pobreza y estimular la actividad productiva en las economías locales. Según datos de investigaciones de CEPAL sobre micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), este sector significa una cuota importante en el tejido empresarial de los países de la región. En Centroamérica la PYME representa más del 90% de la estructura empresarial. La contribución al PIB del sector en algunos países, es de 20% y en otros alcanza hasta el 50% (CEPAL, 2009).

La PYME en Honduras, según datos del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), suma más de medio millón. Muchas de estas empresas, son producto de falta de fuentes de empleos y oportunidades que brinda el país; lo anterior, obliga en particular a la población joven, a generar ingresos por su propia cuenta (COHEP, 2016).

Es evidente, que a pesar del rol clave de las PYME en la economía, así como su aporte en el alivio de la pobreza, este sector enfrenta una serie de limitaciones como lo son: aspectos tecnológicos que requieren de inversión en capacitaciones y dispositivos, también en la adquisición de maquinaria para procesos más automatizados requeridos para la elaboración de sus productos, dificultad para acceder a fuentes de financiamiento, dificultades para exportar sus productos, por exigencias internacionales relacionadas con normas de calidad, sanitarias y altos costos de producción que limitan su competitividad.

Uno de los desafíos importantes de la PYME, es el tema de la competitividad. En la actualidad, debido a la crisis generada por la pandemia de la COVID-19, está afectando este sector crucial de la economía en los países de la región. Los aspectos relacionados como: la innovación, la creatividad, la red de negocios y la adaptabilidad en la ventaja competitiva son factores que deben ser objeto de análisis en el sector PYME. Estos componentes deben ser objeto de estudio, con el objetivo de contribuir con propuestas para mejorar en forma estratégica, la competitividad de este sector. Para los efectos de esta investigación, se tomó en cuenta lo indicado por algunos autores, con relación a definiciones relativas a la PYME que se describen a continuación:

Maleyski (2015), define a la pequeña empresa como unidades que “poseen bajo capital de trabajo, dificultad para obtener créditos, tecnología obsoleta, dificultad en la comercialización de sus productos, productos de baja calidad y en el abastecimiento de materias primas e insumos y además tienen personal de trabajo poco calificado” (p. 33).

En el caso de la mediana empresa, Vargas (2006) conceptualiza la mediana empresa de la forma siguiente: “el dueño del negocio dirige la empresa, contratan a administradores profesionales para que los auxilien. Aplican y adaptan tecnología con mucha facilidad pese a que sus operaciones mantienen altos costos de operación” (p. 250). Asimismo, existen diferentes factores que permite caracterizar a las PYME, entre los más significativos están: el volumen de ventas, la cantidad de empleados, inversión de capital, productos, niveles de tecnología entre otros.

Competitividad

Identificar la competitividad viene con dificultades inherentes. Es un concepto muy utilizado y popular. Su significado termina por diluirse en las definiciones y obras de una infinidad de autores. A manera de ejemplo, el PNUD (2005) presentan 17 definiciones de la competitividad (p. 40). En ese sentido, es importante señalar que la competitividad está ligada a una perspectiva

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

económica como lo planteado por McConnell y Brue (1997) “la competencia, o rivalidad económica, es la esencia del capitalismo” (p. 63).

En virtud a lo antes planteado, el estudio de la competitividad es un tema determinante en el mundo y en especial en países en vías de desarrollo. En algunos países, con problemas sociales y económicos, la competitividad es un tema que no se le da la importancia, ni el enfoque necesario para poder iniciar cambios sustanciales que impacten de forma positiva en el desarrollo y crecimiento económico.

De igual manera, estudios realizados por el Foro Económico Mundial (FEM) y su publicación anual sobre la competitividad, toma como base una serie de factores e indicadores tanto cualitativos como cuantitativos, recopilados de los diferentes gobiernos y de sus fuentes estadísticas oficiales, y que se publican desde la década de los años setenta (FEM, 2019).

Las publicaciones del World Competitiveness Center del Institute for Management and Development (IMD), quienes desde la década de los años ochenta, realiza la publicación de su anuario de la competitividad mundial, similar al Foro Económico Mundial, este reporte hace uso de información cualitativa-cuantitativa, con muchas similitudes, pero con algunos aspectos teóricos diferenciadores (IMD, 2020). Con relación a los aspectos teóricos de la competitividad, concepto que debido a su amplitud puede ser abordado desde una perspectiva económica, política, social, como lo señaló Hamel (1994) “la competitividad despierta un interés floreciente en grupos: los políticos pretenden mejorarla, los legisladores debaten sobre ella, los editores publican sobre ella, los consultores viven de implantarla, y los economistas intentan explicarla y medirla” (p. 18).

Por su parte, la CEPAL (2003) citado por Amaya (2020), señala que la competitividad toma en cuenta una serie de aspectos teóricos planteados por la universidad de Harvard, el World Economic Forum, el World Competitiveness Center del Institute for Management and Development (IMD), así como la competitividad sistémica del Instituto Alemán de Desarrollo (p. 324). Toda esta fuente teórica con relación a la competitividad, han contribuido con el estudio de este concepto, así como en desarrollar, presentar propuestas y brindar soluciones, a las importantes debilidades de las capacidades competitivas de los diferentes países de la región. Al desarrollar el presente estudio, se pretendió conocer y comprender la situación actual de la PYME en el sector agroindustrial del Valle de Sula y los efectos que la pandemia de la COVID-19 en los factores determinante de su competitividad, que permita presentar recomendaciones para su mejora y afrontar los nuevos retos pos pandemia a mediano y largo plazo.

Competitividad en Honduras

La información de los indicadores de competitividad publicados por el Foro Económico Mundial (FEM) miden qué tan bien un país está utilizando sus recursos y oportunidades para brindar altos niveles de prosperidad a su población. En el 2019, este índice ubica a Honduras en la posición 101 de 141 países, pasando del puesto 89 (su mejor ranking en 2010), es decir, existe un claro retroceso en el tema.

Tabla 1
Índice de Competitividad Honduras 2007-2019

Año	Ranking C	Índice
2019	101	52.63
2017	96	56.00
2015	100	54.58
2013	90	55.45
2010	89	55.09
2007	90	53.06

Nota. Elaboración propia con base a los datos del Índice Anual de Competitividad FEM, 2019. No hay datos de Competitividad para el año 2020. Debido a ser un año atípico, no se otorgaron posiciones en cuanto a competitividad.

El informe presentado por la SEPLAN-Honduras (2010), titulado “Honduras en el siglo XXI: una agenda para la competitividad y desarrollo sostenible” (p. 20). Estudio que fue realizado al cierre de la década de los años noventa, presentando el análisis de los elementos claves en el tema de la competitividad en Honduras, frente a los desafíos de la globalización. Por otra parte, en el año 2002, la Presidencia de la Republica de Honduras, a través del decreto ejecutivo PCM-004-2002 estableció la Comisión Nacional de Competitividad (CNC). En años más recientes se aprobó también la ley que establece la visión de país y plan de nación. Esta ley establece cambios para el apoyo a la competitividad a nivel nacional, entre los cuales se identifica la aprobación de la Ley del Consejo Nacional de Competitividad e Innovación y, se considera el establecimiento de una nueva estrategia para mejorar la competitividad en el país. No obstante, a todos estos esfuerzos en la creación de leyes y políticas, es evidente que, el nivel de la competitividad de las empresas y a nivel de país, se puede resumir que no existe mejora significativa (SEPLAN-Honduras, 2010, p. 20).

La COVID-19 y su impacto en las PYME

En base al informe presentado por Amaya (2015), con relación a la situación de la MIPYME en Honduras, retos y oportunidades en el siglo XXI, indica lo siguiente: la MIPYME en Honduras es parte de la columna vertebral de la economía, por lo que fomentar las mejores prácticas, promover ideas innovadoras y aumentar la competitividad de la industria garantizará un mejor crecimiento y estabilidad en el futuro. Para que puedan mejorar frente a los nuevos retos y exigencias de un mundo cada vez más globalizado.

Según datos de CEPAL-ONU (2020), en octubre de 2020 se registraron alrededor de 9,4 millones de casos de COVID-19 y más de 340.000 muertes (OMS, 2020). Muchos países están lejos de lograr un aplanamiento sustancial y duradero de la curva de infección. Varios factores contribuyen a la vulnerabilidad de la región, entre ellos: mano de obra informal alta, baja productividad, urbanización incierta, altos niveles de pobreza y desigualdad, la desigualdad de género es alta, su salud sistémica y la protección social son frágiles y fragmentadas.

En lo que respecta a cifras económicas y las tasas de crecimiento económico, la CEPAL (2020), establece lo siguiente: en la década posterior a la crisis financiera mundial (2010-2019), el crecimiento del PIB de la región cayó de 6,0% a 0,2%, y 2014-2019 fue el período de crecimiento más lento (0,4%) desde la década de 1950. La crisis que la región atraviesa en 2020, año en que el PIB caerá un 9.1% de acuerdo con las previsiones (p. 2). La crisis actual como consecuencia

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

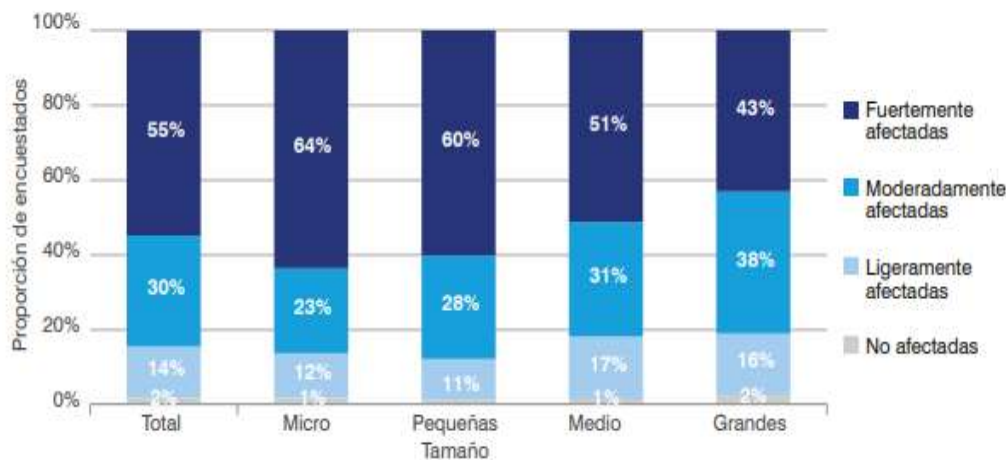
de la COVID-19, es comparable con las cifras de la gran depresión de 1930. Todo lo anterior, pone en manifiesto que la pandemia está generando una crisis económica y social histórica e inédita en toda la región y a nivel mundial, que requiere el esfuerzo de los diferentes sectores para contrarrestar esta situación y evitar llegar a una situación insostenible que afecta a toda la sociedad y en los diferentes campos y actividades humanas.

De conformidad a las cifras de Organización Internacional del Trabajo (2020), el sector PYME incluyendo a la microempresa, proporcionan más de la mitad del empleo a nivel global. Conforme con las estimaciones más nuevas, la proporción de fuentes de empleo generadas por la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) se acrecienta a medida que los ingresos del país disminuyen. En América Latina y el Caribe, la generación del autoempleo llega a un 31.3% del total de la población trabajando, las microempresas de uno a diez colaboradores, representa un 31.7%. En el caso de los pequeños negocios es el 11.1%. Con lo anterior, es evidente la contribución de este tipo de empresas, no solo como fuente de trabajo, sino como un contribuidor en el crecimiento de la economía regional.

Uno de los aspecto que ha generado dificultades en la operación de la PYME, son las medidas de confinamiento adoptado por casi todos los gobiernos en el mundo, como medida de contrarrestar la propagacion de la COVID-19. El confinamiento ha tenido serias respersusiones en los diferentes sectores, en particular las del sector productivo y agroindustrial. De conformidad a cifras de la encuesta realizada en el año 2020, por el International Trade Center por sus siglas en inglés ITC, indica que, la PYME frente a la presente crisis económica se ve más afectada, debido a que no cuentan con los recursos y la liquidez necesaria para hacer frente a las dificultade ocasionadas por la pandemia de la COVID-19.

En dicha encuesta, con relación al impacto empresarial de la COVID-19, se identificó que el 55% de las empresas encuestadas han sido afectadas. Un 64% de las micro y el 60% de las pequeñas empresas, informaron de que la crisis había impactado en sus operaciones comerciales.

Figura 1
Impactos a causa de la COVID-19 micro, PYME y grandes empresas



Nota. Tomada de <https://www.intracen.org/sme2020> (Centro de Comercio Internacional, 2020, p. 12).

A consecuencia de la problematica generada por la COVID-19, la PYME ha tenido que adoptar medidas para proteger a su personal y a sus clientes, a través de la adquisición de insumos necesarios y otras han tenido que cerrar operaciones de forma temporal.

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

Según lo informado por ITC (2020), algunas empresas utilizaron estrategias de repliegue para explotar sus activos para el éxito. Muchas empresas han reducido puestos de trabajo, liquidado activos o asumido nuevas deudas, lo que podría perjudicar su viabilidad a largo plazo. Este enfoque ha sido utilizado por aproximadamente el 20% de las empresas involucradas en el estudio ITC, COVID-19. Otras empresas, están adoptando una estrategia de recuperación: reducen temporalmente el tamaño y ajustan sus operaciones para que luego se pueda lograr una recuperación total. La resiliencia frente a la pandemia requiere estrategias como: cambiar las ventas de productos a canales en línea, cambiar a nuevos proveedores y aprender a trabajar de forma remota. Este enfoque ha sido adoptado por el 60% de las empresas que respondieron a la encuesta del ITC en respuesta a la pandemia (ITC, 2020).

Efectos de la COVID-19 en la competitividad en la PYME

Conforme a lo indicado por la CEPAL (2020), las empresas en la mayoría de los países del mundo, frente a la pandemia de la COVID-19, requirió de adaptar sus recursos, procesos y modelos de negocios, lo cual fue necesario para que las empresas afrontaran y superaran la crisis. Se debió coordinar diferentes sectores de la economía, para diseñar políticas públicas para hacer frente a la actual crisis social y de salud que enfrentan las sociedades del mundo (p. 2).

Para la CEPAL (2020), las acciones más importantes para enfrentar la COVID-19 fueron: el autoaislamiento, el aislamiento y el distanciamiento social, estas medidas tienen un impacto positivo en la salud y allanan el camino para evitar su transmisión. Pero también afecta la actividad económica porque una recesión muchas veces significa una desaceleración de la producción o incluso una interrupción total (CEPAL, 2020). A fines de marzo, el gobierno hondureño anunció en las últimas horas un paquete de nuevas medidas dirigidas a las MIPYMES. Estas medidas incluyen: diferir hasta el 30 de junio el pago de impuestos y multas por obligaciones, tales como: impuestos sobre la renta, contribuciones conjuntas, patrimonio neto y rentas, para evitar la pérdida de empleos (CEPAL, 2020).

COVID-19 y su impacto en la PYME - Valle de Sula

La crisis económica consecuencia de la COVID-19 tiene impacto en la estructura productiva y empresarial de los países de América Latina, la cual es heterogénea entre sectores y empresas. Unas pocas empresas tienen altos niveles de valor agregado por trabajador, en tanto la mayoría presentan muy bajos niveles de productividad (CEPAL, 2020, p. 5).

Bajo este escenario, la lucha contra la pandemia ha llevado a los gobiernos a tomar medidas para reducir despidos y cierres de empresas, capital físico localizado, cadenas productivas completas y circuitos de flujo de pagos, pese a ello, la industria en su conjunto ha sufrido un impacto significativo en empresas dedicadas a la producción de alimentos, bebidas y tabaco, producción textil, cuero, calzado, productos de plástico y artículos de limpieza. Otro efecto de la crisis económica generado por la pandemia, es el aumento de los costos fijos y variables de las empresas, así como la reducción de su producción y productividad.

Según los datos del análisis de resiliencia empresarial COVID-19 de Honduras en la región del Valle de Sula, el 27% de las empresas operan desde casa, mientras mantienen un modelo de trabajo remoto. El 11% logró regular la venta de bienes y servicios por internet. El 81% de las

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

empresas están implementando medidas de bioseguridad para mantenerse a flote y evitar la propagación de la COVID-19. Por otro lado, el 23% entrega productos a domicilio y el 11% con a través de tercerización del servicio a domicilio (IIES-UNAH, 2020). En tal sentido, la segunda encuesta de resiliencia empresarial a nivel nacional realizada por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) señala lo siguiente: dos terceras partes de las empresas interrumpieron su producción. Más del 70% de los negocios que no realizaron ventas de sus productos o servicios durante la semana del 30 de abril al 6 de mayo de 2020, son más propensos a utilizar los despidos de personal como medida para reducir sus costos y evitar el cierre de sus operaciones. El contraste entre sectores económico, indica que las empresas dedicadas al alojamiento, la fabricación y la producción agrícola tenían más probabilidades de despedir empleados (IIES-UNAH, 2020, p. 34).

En el caso de la zona del Valle de Sula, las ventas de la pequeña empresa se vieron afectadas en un 74% indicando que no vendieron en ese periodo y un 21% señalo que sus ventas se redujeron. En la mediana empresa, la situación fue similar, un 67% no realizaron ventas. La pérdida de ventas significó reducción de los ingresos de la PYME, el 33% de empleados temporales suspendidos y 22% de sus trabajadores por hora fueron despedidos (IIES-UNAH, 2020, p. 41).

En este marco descriptivo de afectación de la crisis económica producto de la COVID-19 en el sector productivo y empresarial, se sitúa la presente investigación, en particular en los efectos de los factores determinantes de la competitividad en el sector PYME agroindustrial.

MATERIAL Y MÉTODO

Se realizó a través de un enfoque cuantitativo, transaccional de tipo explicativo-descriptivo. Su diseño es no experimental, puesto que no se manipularon las variables, solo se observaron las variables objeto de estudio a través de la recolección de datos, sin pretender algún cambio de estas. Asimismo, se presenta una descripción de los efectos de la COVID-19 sobre los factores determinantes de la competitividad de la PYME agroindustrial ubicadas en el Valle de Sula. El estudio es de tipo transversal, ya que solamente se estudiaron los factores determinantes de competitividad y los efectos de la COVID-19 en el I semestre del año 2020.

El abordaje metodológico de este estudio, está basado en un enfoque cuantitativo para la recolección de datos y la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer comportamientos y probar la teoría. El alcance es descriptivo: se pretende caracterizar la competitividad en el sector agroindustrial para el I semestre del año 2020. Por lo anterior, es un estudio de tipo transeccional. En lo que respecta a la actividad de la PYME agroindustrial, se identifican empresas dedicada a la elaboración de productos lácteos, frutas y hortalizas procesadas, panificación, molinería, elaboración de aceites y grasas vegetales y animales, cárnicos (matanza de ganado y preparación y conservación de carne), elaboración de cacao, chocolate y confites, elaboración de azúcar, destilación y mezcla de bebidas alcohólicas, bebidas no alcohólicas y aguas minerales, bebidas malteadas, industria vinícola y de otros productos alimenticios.

Con relación a la recopilación bibliográfica, el abordaje utilizado es la investigación documental. El proceso consistió en obtener, seleccionar, compilar, organizar y analizar la información sobre

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

la temática de estudio, para lo cual se revisaron publicaciones en línea de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de Comercio (OIC), Banco Central de Honduras (BCH), el Banco Mundial (BM), la Organización Mundial de la Salud (OMS), Foro Económico Mundial (FEM), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), entre otros.

Se tomaron los informes y datos obtenidos del estudio de resiliencia empresarial, a través de una encuesta a 1,178 empresas en 16 regiones y 17 sectores económicos diferentes en Honduras, realizado del 30 de marzo al 6 de abril de 2020. El objetivo de este estudio fue comprender la resiliencia y el potencial de mitigación de la MIPYME y grandes corporaciones ante la pandemia de la COVID-19.

Dicho estudio, fue realizado en el marco del proyecto “Transformando Sistemas de Mercado” (TMS por sus siglas en inglés), financiado por la Agencia de Estados Unidos de Norteamérica para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en inglés) e implementado por la Organización No Gubernamental (ONG) de Desarrollo Cooperativo Agrícola Internacional y Voluntarios en Asistencia Cooperativa en el Extranjero (ACDI/VOCA por sus siglas en inglés) en asociación con el Programa de Inversión Local y Competitividad Nacional (Local Investment and National Competitiveness (LINC) con el apoyo de la Federación de Cámaras de Industria y Comercio de Honduras (FEDECAMARAS), el Consejo Hondureño de la Empresa Privada de Honduras (COHEP) y el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) (LINC, 2020).

En el análisis de información se tomaron los resultados del estudio de análisis de resiliencia empresarial COVID-19 Honduras: Región Norte (Valle de Sula), cuyos datos se recopilaban haciendo uso de encuestas. El primer levantamiento, se realizó en la tercera semana de la cuarentena, del 30 de marzo al 6 de abril de 2020; el segundo se llevó a cabo en la semana del 7 al 17 de mayo de 2020. El objetivo fue recolectar datos sobre la resiliencia empresarial a la crisis provocada por la pandemia COVID-19. La muestra incluye 245 empresas en la primera encuesta y 322 en la segunda (IIES-UNAH, 2020). La población objeto de estudio fueron las PYME agroindustriales del Valle de Sula.

Con este enfoque metodológico, el objetivo fue obtener datos e información de fuentes vinculadas con los conceptos referentes a las variables de investigación, analizando el impacto de la COVID-19 en los factores determinantes de competitividad, variables expuestas en la discusión teórica. Para analizar la información obtenida, se utilizó la herramienta *Business Intelligence* (BI) que permite organizar la misma en una base de datos. Esta información fue depurada y codificada para su análisis. Haciendo uso de la metodología antes descrita y los conceptos teóricos de las variables objeto de estudio, se determinaron los efectos en la competitividad de la PYME agroindustrial a consecuencia de la crisis producto de la COVID-19.

Con los resultados obtenidos, se presentó evidencia con relación a los efectos de la actual pandemia en los factores determinantes de la competitividad de la PYME agroindustrial de la zona del Valle de Sula. Con estos resultados, se espera tener un punto de partida y marco de referencia para trabajar en forma estratégica en su ventaja competitiva frente a los efectos ocasionados por la COVID-19 y, en particular, gestionar un modelo de negocios post pandemia que mejore la competitividad de este sector que es fundamental para la región y el país.

RESULTADOS

Efectos de la COVID-19 a PYME-Agroindustrial del Valle de Sula factores determinantes

En el análisis de los efectos de la COVID-19 se tomaron en cuenta los factores determinantes siguientes: actividad comercial (ventas), recurso humano, adopción de actividades, conocimiento (aprendizajes), financiamiento y modelo de negocio.

Para obtener los resultados del Valle de Sula, se utilizaron los datos a través de reportes BI (Inteligencia Empresarial) tomando los datos del análisis de resiliencia empresarial con los siguientes lineamientos:

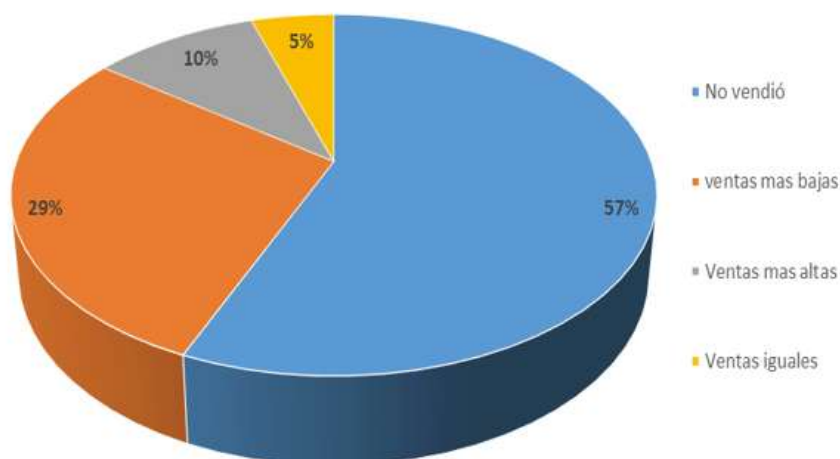
Región: Valle de Sula / Litoral; Ciudades: San Pedro Sula, Progreso, Choloma y otras zonas; Tamaño de las empresas: pequeño, mediano y grande; Actividad económica: agroindustria (industria manufacturera agrícola). Sector: no Turístico.

Actividad Comercial

El 100% de las empresas encuestadas manifestó que sus ventas fueron más bajas en el periodo en que se realizó el estudio comparado con el periodo anterior al inicio de la crisis de la COVID-19. Si se incluye la actividad agrícola, las empresas indican que sus ventas en un 80% fueron más bajas. Al incluir al sector micro empresarial se alcanza un 57% de empresas que no vendió en lo absoluto, un 29% sus ventas fueron más bajas, un 10% presentó ventas más altas y solo un 5 % sus ventas fueron iguales.

Figura 1

Comportamiento de ventas frente a la crisis COVID-19 marzo-abril 2020



Nota. Elaboración propia con datos Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19 Honduras Región Norte.

Área de Recursos Humanos

El 50% de las empresas encuestadas manifiesta que ha tenido que negociar la suspensión de sus empleados por la pandemia COVID-19. De estas empresas, el promedio de empleados permanentes es de 98 empleados y 65 empleados temporales; las mismas no cuentan con el sistema de empleo por hora. Si se considera el sector micro empresarial, el 43% de las empresas encuestadas manifiesta que ha tenido que negociar la suspensión de sus empleados por la pandemia COVID-19. De estas empresas, el promedio de empleados permanentes es de 68

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

empleados y 23 empleados temporales; las mismas no cuentan con el sistema de empleo por hora.

Acciones adoptadas frente a la pandemia COVID-19

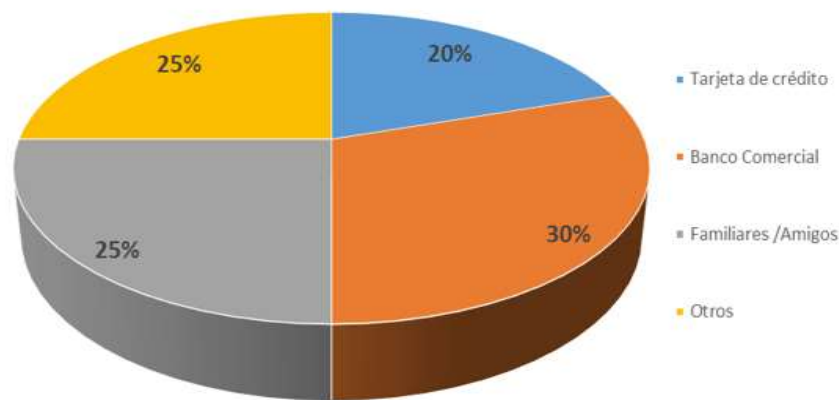
El 67% de las empresas encuestadas reveló que parte de su personal está trabajando a distancia como medidas frente a la COVID-19. De este porcentaje, el 32% reportó que sus trabajadores pudieron realizar el trabajo a distancia. El 100% indica que su empresa ha implementado medidas de bioseguridad para operar luego del levantamiento de las restricciones por la COVID-19. Asimismo, el 33% de las empresas indica que estableció el sistema de servicio a domicilio para sus productos. Igual porcentaje (33%) señaló que realizó ventas por internet en las últimas semanas.

Financiamiento frente a la pandemia COVID-19

El 40% de las empresas PYME agroindustrial manifiesta tener acceso a crédito, y el 100% indicó que requerirán de préstamos para recuperarse de la crisis ocasionada por la COVID-19. Un 100% de las empresas indicó la necesidad de recursos: en promedio el pequeño empresario de este sector requiere de fondos mayores a los L. 50,000.00 y la empresa mediana a L. 500,000.00. En el caso de las microempresas, los montos son menores a L. 25,000.00.

Al analizar las fuentes de financiamiento de las empresas que tienen acceso a créditos, el 20% indica que es a través de tarjetas de crédito, el 30% con préstamos bancarios, un 25% con fondos familiares y 25% con otras fuentes externas.

Figura 2
Opciones de crédito frente a crisis COVID-19



Nota. Elaboración propia con datos Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19 Honduras Región Norte.

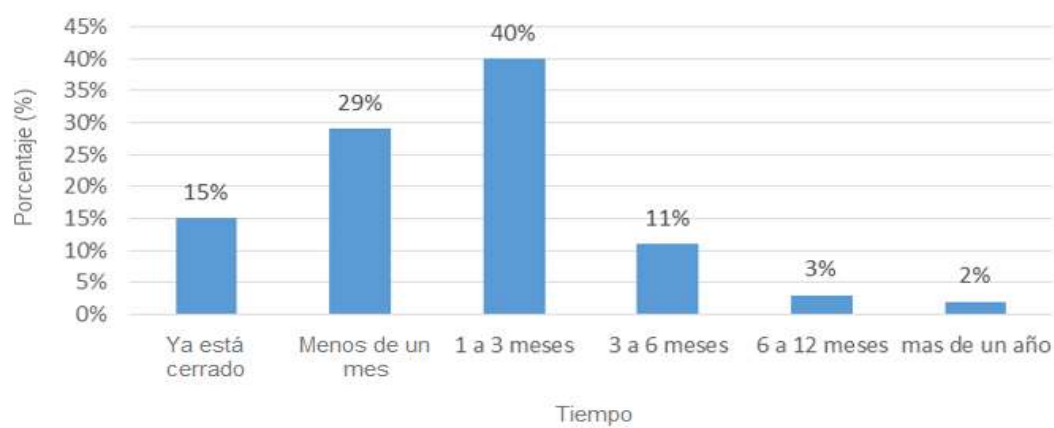
Nivel de Confianza frente a la pandemia COVID-19

El 56% manifiesta que no podrá cambiar o adaptarse frente a la crisis ocasionada por la COVID-19, el 29% manifiesta que no pudo acceder a proveedores alternativos, un 43% indica que no pudo acceder a financiamientos necesarios para superar la crisis y un 13% indica que no podrá recuperarse frente a la actual crisis.

Efectos a corto y mediano plazo frente a la pandemia COVID-19

El 90% manifiesta que detuvo la producción o distribución y oferta de sus productos debido a la crisis y a las medidas de confinamiento. Entre los efectos ocasionados por la COVID-19, un 15% manifestó que ya está cerrando su negocio, el 29% indica que el tiempo para sobrevivir debido al cierre de sus operaciones es de menos de un mes, el 40% considera que pueden resistir de uno a tres meses, el 11% de tres a seis meses, el 3% de seis a doce meses y un 3% más de un año.

Figura 3
Tiempo que podrá sobrevivir la empresa como efecto de la COVID-19



Nota. Elaboración propia con datos Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19 Honduras Región Norte.

Aprendizajes causados por la pandemia COVID-19

El 47% manifiesta que la empresa identificó aprendizajes específicos causados por la crisis de la COVID-19, entre los cuales se identifican los siguientes:

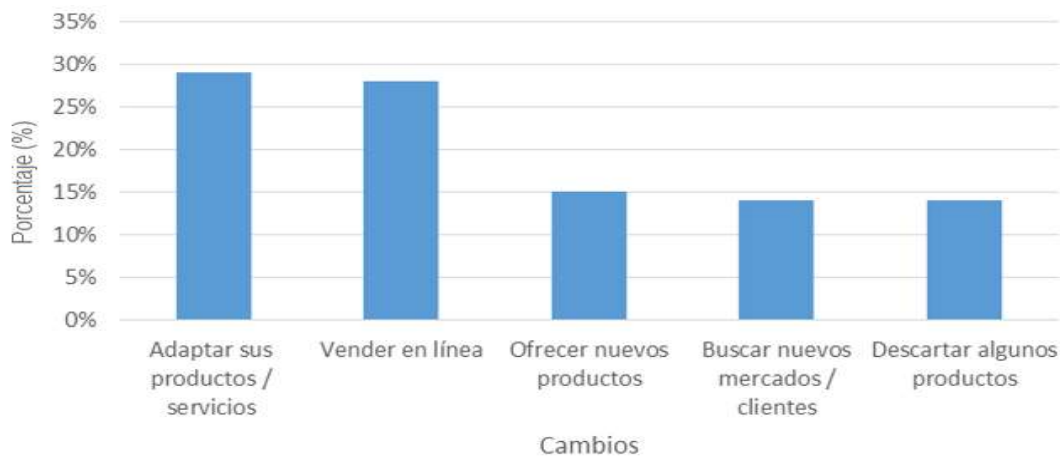
- Diversificar los productos/servicios (30%).
- Planificar el flujo de efectivos para necesidades de contingencia, reservas y ahorro (20%).
- Otros aprendizajes (10%).
 - Cambiar el sistema de gestión de inventario.
 - Cambiar la estructura de la fuerza laboral (ejemplo empleo por hora).
 - Gestionar la cadena de suministro para que sea más flexible y adaptable.
 - Prepararse frente a posibles crisis futuras.

Posibles cambios en el modelo de negocio para adaptarse a la crisis de la COVID-19 y sus efectos

Al consultar a las empresas si identifican algún cambio en su modelo de negocios para adaptarse a la crisis ocasionada por la COVID-19 y sus efectos, el 56% considera incorporar cambios en su modelo para afrontar la situación de la crisis. De este porcentaje, el 29% considera que debe adaptar sus productos/servicios. El 15% debe ofrecer nuevos productos, el 14% buscar nuevos mercados/clientes, el 28% considera vender en línea y el 14% descartar algunos productos.

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

Figura 4
Cambios en el modelo de negocio frente a crisis de la COVID-19



Nota: Elaboración propia con datos Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19, Honduras Región Norte.

Necesidades de la empresa para hacer frente a la crisis COVID-19 y sus efectos

Al consultar a las empresas con relación a las necesidades que tienen para hacer frente a la crisis provocada por la COVID-19, las respuestas se resumen en la forma siguiente: el 57% requiere financiación (incluye intereses bajos), el 14% necesita de autorización de operación otorgada por el gobierno, el 8% créditos fiscales o subsidio público y 7% el entrenamiento y formación de capacidades para el personal, renegociación de deudas y el restablecimiento de transportes seguro de sus productos.

Tabla 2
Necesidades de la empresa para hacer frente a la crisis de la COVID-19

Necesidad	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Financiación	57	57
Autorización de operación	14	71
Crédito fiscal o subsidio público	8	79
Entrenamiento y formación	7	86
Renegociación de deudas	7	93
Restablecimiento de transporte seguro de sus productos	7	100

Nota. Elaboración propia con datos Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19, Honduras Región Norte.

CONCLUSIONES

Al analizar los efectos de la COVID-19, en el factor de venta como factor determinante de la competitividad en el primer semestre del año 2020 en la PYME agroindustrial, se concluye lo siguiente:

- I. A consecuencia de todas las acciones de confinamiento y cierre de la economía en la región del Valle de Sula, todas las empresas encuestadas manifestaron sus ventas y fueron más bajas en el periodo que se realizó el estudio en comparación al periodo anterior.
- II. Como resultado de la pandemia de la COVID-19, las empresas encuestadas manifiestan que han tenido que negociar la suspensión de sus empleados, generando con ello,

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

- situación de desempleo y disminución de la actividad de producción y comercialización de sus productos.
- III. Una de las herramientas empleadas por la PYME, es la implementación del trabajo a distancia. Asimismo, estas empresas han implementado medidas de bioseguridad para poder operar luego del levantamiento de las restricciones por la COVID-19.
 - IV. Un 33% de las empresas manifiesta que establecieron el sistema de servicio a domicilio para sus productos. Con igual porcentaje (33%), indicaron que realizaron ventas por internet en las últimas semanas.
 - V. La PYME agroindustrial se enfrenta a limitaciones con relación al acceso a crédito, ya que el 100% indicaron que requerirán de préstamos para recuperarse de la crisis ocasionada por la COVID-19.
 - VI. El sector de la PYME agroindustrial, está considerando implementar algún cambio en su modelo de negocios para adaptarse a la crisis ocasionada por la COVID-19 y sus efectos. El 56% consideran incorporar cambios en su modelo para afrontar la situación de la crisis. Entre esos cambios, se considera: adaptar sus productos/servicios, ofrecer nuevos productos, buscar nuevos mercados/clientes, vender en línea y el cierre de alguna línea de sus productos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amaya, O. L. (2020). Medición de los Factores determinantes del éxito Competitivo de las PYME Agroindustrial. En ALININ, *Tendencias de la Investigación Universitaria* (Vol. XII, 315-342). <https://www.doi.org/10.47212/tendencias2020vol.xii.19>
- Amaya López, O. & Macías Ruano, M. (2015). Situación de las MIPYMES en Honduras, retos y oportunidades en el siglo XXI. Portal de La Ciencia, 5, 87-97. <https://doi.org/10.5377/pc.v5i0.1855>
- Banco Central de Honduras. (2020). *Informe de Comercio Exterior de Mercancías Generales a diciembre 2020*. Tegucigalpa: BCH. https://www.bch.hn/estadisticos/EME/Informe%20de%20Mercancias%20Generales/Informe%20de%20Comercio%20Exterior%20de%20Mercanc%3%ADas%20Generales%20a%20diciembre_2020.pdf#search=informe%20de%20comercio%20exterior%20mercancias%20generales%20diciembre%20%2020
- CEPAL. (2011). *Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas Empresas en América Latina*. Santiago, Chile: Naciones Unidas. Recuperado el 14 de febrero de 2020, de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3868>
- CEPAL. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis Sistemico para países en desarrollo. *Revista CEPAL*(129), 27. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf
- CEPAL. (2020). *Pactos políticos y sociales para la Igualdad y el desarrollo sostenible AL y el Caribe, recuperación Post COVID-19*. CEPAL. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46102/S2000673_es.pdf
- CEPAL -ONU. (2020). *Pactos políticos y sociales para la igualdad y el desarrollo sostenible en AL y el Caribe recuperación Post COVID-19*. ONU-CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46102-pactos-politicos-sociales-la-igualdad-desarrollo-sostenible-america-latina>

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

CEPAL, G. / (2003). *Competitividad de las PYME's en Centro América. "Políticas de fomento y mejores prácticas"*. México DF: Naciones Unidas. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2746/S338642N962C_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chávez Hernández, N. (2011). Contribución a la competitividad de una empresa con herramientas estratégicas: Método ABC y el. *Pensamiento y Gestión*(31), 73-82. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64620759005>

CIDEU. (7 de marzo de 2021). www.cideu.org. Obtenido de www.cideu.org: <https://www.cideu.org/miembro/zona-metropolitana-valle-del-sula/>

Consejo Hondureño de la Empresa Privada. (3 de junio de 2019). COHEP. http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc541_3.pdf?a5bc8f944090f4ef5891686760b28781

Consejo Nacional de Inversiones. (2020). *Honduras ventajas competitivas*. Tegucigalpa: CNI.

El Centro de Comercio Internacional. (2020). *COVID-19: el gran confinamiento y su impacto en las pequeñas y medianas empresas*. Ginebra, Suiza: ITC. <https://www.intracen.org/smecco2020/>

Espinoza-Audelo, L. (Diciembre de 2020). Situación Actual de la Competitividad y sostenibilidad y el COVI 19. (U. A. Occidente, Ed.) *Inquietud Empresarial*, XX(2), III. Recuperado el 7 de mayo de 2021

GTZ-DESCA. (2009). Micro, Pequeña y Medina Empresa. (D. Gasellschalf, Ed.) 105.

IIES-UNAH. (2020). *Análisis de Resiliencia Empresarial*. Tegucigalpa: IIES. Recuperado el 7 de abril de 2021

JA Martínez-Román', J. T. (2015). La competitividad de las Pymes del sector metal- mecánico andaluz. Un modelo cuantitativ. (I. A. Tecnología, Ed.) *Universidad de Sevilla*.

LINC. (20 de abril de 2020). *Resiliencia y mitigación de las micro, pequeñas, medianas (MIPYMES) ante el impacto provocado por la pandemia de la COVID-19*. Recuperado el 7 de mayo de 2021, de <https://linclocal.org/2020/05/14/honduras-mipymes-afectadas-por-el-covid-19/>: <https://linclocal.org/2020/05/14/honduras-mipymes-afectadas-por-el-covid-19/>

McConnell, C. & Brue, R. S. (1997). *Economía Laboral*. Madrid, España: McGraw-Hill/Interamericana.

Maleyski, A. (2015). El desarrollo local y la pequeña empresa. *EURE*, 30-42.

Nallely Guadalupe Hernández Hernández, J. M. (2014). Resources and capabilities determinants of competitive success of the SMEs in Cd. Victoria, Tamaulipas, Mex. (U. d. Tamaulipas, Ed.) 28.

Nowak, D. (2012). The core competences of polish industrial enterprises. (D. o. Analysis, Ed.) 22.

OCDE & CEPAL. (2013). *Perspectivas económicas de América Latina. Políticas PYME para el Cambio Estructural*. CEPAL.

OECD and United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013*. (O. CEPAL, Ed.) Doi: <https://doi.org/10.1787/leo-2013-es>

OCDE (1996). *Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments in the Global Economy*. París: Autor. [Links] <https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD%2896%2943&docLanguage=En>

Organización Internacional del Trabajo. (2020). *Entrono MIPYME, Medidas de Apoyo ante la COVID-19*. México: OIT.

PNUD-NACIONES UNIDAD. (2020). *PNUD LAC C19 PDS No. 4 El impacto económico y social de la pandemia COVID-19 y recomendaciones de política*. New York: PNUD América Latina y el Caribe. Recuperado el 7 de Febrero de 2021, de

Efectos de la COVID-19 en los Factores Competitivos de la PYME Agroindustrial del Valle de Sula, en el Primer Semestre 2020.

<https://www.undp.org/content/dam/rblac/Policy%20Papers%20COVID%2019/UNDP-RBLAC-CD19-PDS-Number4-ES-Honduras.pdf>

PNUD-SNV-SEPLAN-COHEP. (2012). *Sectores productivos, cadenas estratégicas y empresas*. Tegucigalpa: SNV Honduras. Recuperado el 7 de enero de 2021, de www.undp.org

R Rahab, N. A. (2016). Effect of Core Competence on Sustainable Competitive Advantages of Batik Banyumas Small and Medium Enterprises. (M. Futures, Ed.) *Jorunar of Comparative Internactional Management*, 19, 1,27-45.

Sanchez, H. E. (Diciembre de 2010). Conceptualización y antecedentes teóricos competitividad internacional y regional. *Suman de Negocios*, 1(2), 91-104. Recuperado el 3 de marzo de 2021, de http://www.konradlorenz.edu.co/images/stories/suma_negocios/Vol1_No.2/6_Competitividad.pdf

Saulo Bravo Garcia, J. A. (2014). Comparative Analysis of Estrategies and Competitivines Betwwen MIPYMES Associates and no Associates. *Unicuces*.

SEPLAN-HONDURAS. (2010). *Estrategia Nacional de Competitividad*. Tegucigalpa: SEPLAN. Recuperado el 7 de abril de 2021, de https://www.ccghr.ca/wp-content/uploads/2014/02/Honduras_SEPLAN_National_Competitiveness_Strategy.pdf

Sipa, M., Gorzen-Mitka, I. & Skibinski, A. (2015). Determinants of Competitiveness of Small Enterprises: Polish Perspective. *Procedia Economics and Finance*, 27, 445-453. Doi: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01019-9](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01019-9)

Vargas, G. (2006). *Introducción a la teoría económica: un enfoque latinoamericano*. México: Prentice Hall.

World Economic Forum. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. World Economic Forum. Geneva: World Economic Forum. Recuperado el 7 de noviembre de 2020, de <https://es.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019>

Yarbredy Vázquez, L. A. (2014). Importance of SMEs in the world. (C. d. Local, Ed.) *Revista Cubana de Economía Internacional*, 15.

Zevallos, E. (2013). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. *CEPAL* 79, 53.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Cigarettes Consumption in Cuba. Price, Pandemic and Addiction.

Suárez Lugo, Nery*

*Doctora en Ciencias Económicas. Investigadora Titular, Profesora Titular y Consultante. Escuela Nacional de Salud Pública. Ministerio de Salud Pública. Calle 100, No. 1132, entre E y Perla. Municipio Boyeros. La Habana, Cuba. Email: nerysl@infomed.sld.cu, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4637-2876>.

Correo para recibir correspondencia: nerysl@infomed.sld.cu

Fecha de recibido: 14 de marzo de 2022

Fecha de aceptación: 20 de mayo de 2022

RESUMEN

OBJETIVOS: Caracterizar el consumo de cigarrillos en la población cubana en el año 2021 y como específicos, estimar el consumo per cápita, precio y la elasticidad precio – demanda del cigarrillo.

MATERIAL Y MÉTODO: Estudio convencional, (no considera el carácter adictivo del cigarrillo), observacional descriptivo, transversal, cuanti-cualitativo, empleando: análisis de información secundaria, entrevista individual a informantes clave, observación no participante y criterio de expertos, con el Método Delphi modificado.

RESULTADOS: El consumo per cápita en la población cubana de 15 años y más, fue de 1 378,5 cigarrillos, decreciendo 10,32%, con relación al 2020. El precio promedio de la cajetilla de cigarrillos fue de 15,05 pesos cubanos, con un incremento del 34%. El coeficiente de elasticidad de la demanda fue inelástico (-3,29).

CONCLUSIONES: Se ratifica la inelasticidad precio - demanda de cigarrillos; los fumadores no resultaron lo suficientemente sensibles al incremento del precio de la cajetilla de cigarrillos. El mercado mantiene la característica de preferencia a adquirir los cigarrillos que se ofertan a menor precio. El decrecimiento del consumo per cápita de cigarrillos en la población cubana depende de factores económicos y sociales, más que de una estrategia científicamente argumentada para la reducción del tabaquismo.

PALABRAS CLAVE: Tabaquismo. Precio. Consumo. Elasticidad. Cigarrillos.

ABSTRACT

OBJETIVE: To characterize the cigarettes consumption of Cuban population in 2021, and among the specific objectives, to estimate the per capita consumption, price, and the price elasticity – cigarette demand.

MATERIAL AND METHOD: Conventional study, (it does not consider the addictive nature of cigarettes), descriptive observational, cross-sectional, quantitative-qualitative, with the use of: analysis of secondary information, individual interview with key informants, non-participant observation and experts criteria with the Modified Delphi Method.

RESULTS: The per capita consumption of Cuban population aged 15 and over, was 1378,5 cigarettes decreasing to 10,32%, in relation to the consumption of 2020. The average price of

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

a pack of cigarettes was 15.05 Cuban pesos with an increase of 34%. The demand elasticity coefficient was inelastic (-3,29).

CONCLUSIONS: The price-demand inelasticity for cigarettes is ratified; smokers were not sufficiently sensitive to the increase in the price of the cigarette pack. The market maintains the characteristic of preferring to acquire the cigarettes at a lower price. The decrease in per capita consumption of cigarettes in the Cuban population depends on economic and social factors, rather than on a scientifically argued strategy for reducing smoking.

KEY WORDS: Smoking. Price. Consumption. Elasticity. Cigarettes.

INTRODUCCIÓN

Según estimaciones de la Organización Mundial de la Salud (Organización Mundial de la Salud, 2021) el número de fumadores alcanzó un nuevo record a nivel mundial en el año 2021. Basado en el estudio realizado sobre tabaquismo en 204 países, se alcanzó la cifra de 1.140 millones de fumadores, mientras que en 1990 eran menos de 1.000 millones. China, es el país que más población fumadora tiene, con casi un tercio de todos los fumadores del mundo.

No obstante, en el mismo informe, la OMS reporta que en el año 2020 el 22,3% de la población mundial de 15 años y más consumía tabaco, frente al 32,7% en el año 2000.

Resulta alentador para los latinoamericanos, que la región es la de mayor reducción del tabaquismo, mientras en otras partes del planeta se incrementaba. Brasil, Colombia y Costa Rica, son los países donde la reducción indica mayor progreso y El Salvador, el único de la región donde se incrementó el consumo de tabaco.

En Cuba, también se presenta decrecimiento en la prevalencia, que disminuyó de 31,9% en el año 2000 a 21,6% en el 2020 (Ministerio de Salud Pública, Oficina Nacional de Estadísticas e Información, 2021), aunque el consumo per cápita se incrementó en igual período, pasando de 1382 a 1537 cigarrillos (Suárez, 2021). La presencia del tabaquismo, como factor de riesgo en las enfermedades que provocan mayor mortalidad en el país (Ministerio de Salud Pública, 2021), hace que sea un importante problema de salud pública.

El año 2021, ha sido un periodo de especial interés para analizar el consumo de cigarrillos en los cubanos, pues en la adicción han intervenido dos factores que pueden resultar contradictorios; la pandemia, demandando un incremento al asociarse al estrés, la

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

incertidumbre, el aislamiento social y el temor a enfermarse; una situación económica, donde los ingresos se tornaron insuficientes para satisfacer las necesidades básicas y el precio de los cigarrillos aumentó de manera notable.

Resulta necesario vigilar el consumo de cigarrillos, tal como lo demanda el paquete técnico “MPOWER” (Organización Mundial de la Salud, 2012), que es punto de partida hacia una aplicación completa del Convenio Marco del Control del Tabaco (CMCT) de la OMS en el ámbito nacional, aunque el país no lo ha ratificado.

Disponer de esa información, facilita poder argumentar propuestas de políticas públicas, que propicien reducir el tabaquismo y, por tanto, mejorar la salud de la población cubana, dando respuesta en el orden nacional, a las actuales medidas encaminadas al reordenamiento monetario del país, al Artículo 6: “Medidas relacionadas con los precios e impuestos para reducir la demanda de tabaco”. En el orden internacional, a la Parte III: “Medidas relacionadas con la reducción de la demanda de tabaco”, del Convenio Marco para el Control del Tabaco de la Organización Mundial de la Salud (CMCT).

La investigación realizada, ofrece una mirada en un momento muy particular, por las transformaciones en la economía, el efecto continuado de la pandemia de la COVID-19, las restricciones y la variante Ómicron, de más fácil contagio, que, por consiguiente, han de tener impacto en el consumo de cigarrillos, como en todas las adicciones que, en el caso de Cuba, donde otras no tienen una presencia significativa a considerar, el tabaquismo posee gran importancia de estudio.

La investigación, tuvo como objetivo general caracterizar el consumo de cigarrillos en la población cubana en el año 2021; como específicos, estimar el consumo per cápita, el precio promedio y la elasticidad precio-demanda del cigarrillo.

MATERIAL Y MÉTODO

Se realizó un estudio convencional, que no considera el carácter adictivo del cigarrillo, de tipo observacional descriptivo y corte transversal, cuanti-cualitativo, utilizando la alternativa de fuente de datos agregados de series temporales, que permite análisis anuales a muy bajo costo.

Este tipo de estudio, que utiliza un modelo econométrico de series de tiempo con datos agregados (Wilkins, Yürekli y Hu 2004), de venta de cigarrillos y un precio promedio estimado de venta, presenta como limitaciones las siguientes: no es posible estimar la sensibilidad al precio por características individuales (edad, sexo, ingresos); utiliza dimensiones temporales

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

pequeñas con tamaños de muestra reducida, lo cual afecta la eficiencia de las estimaciones; el número de variables de control utilizadas es muy reducido; la no estacionalidad de las series de tiempo puede llevar a la apariencia de una relación de causalidad entre variables, cuando en realidad, esta no existe (regresiones espurias).

Por tal razón, los resultados que se obtienen, son estimaciones que, dado el conocimiento de las mismas, no repercuten en su utilización como fuente para otros análisis y toma de decisiones.

Se estudiaron los variables siguientes: venta de cigarrillos, consumo per cápita de cigarrillos, proporción de mercado, precio promedio, elasticidad de la demanda, reducción de la prevalencia y acontecimientos económicos y sociales.

Debido a los cambios en la situación económica del país, se realizaron las adecuaciones metodológicas requeridas para afectar, en la menor medida posible, la comparabilidad de la serie histórica, debido al ordenamiento monetario iniciado en el año 2021.

Se emplearon para la captura de datos las técnicas siguientes: análisis de información secundaria, entrevista individual a informantes clave, observación no participante y criterio de expertos, empleando el Método Delphi modificado.

El estimado del consumo per cápita de cigarrillos, se obtuvo de la cantidad de cigarrillos vendidos en pesos cubanos (CUP), de las marcas nacionales que se ofertaron en la referida moneda, con fecha de cierre el 31 de diciembre del año 2021 (Ministerio de la Agricultura, 2022). Esta información, se dividió entre la población residente en Cuba (población con residencia permanente que se informa) de 15 años y más (9 523, 428.73), que representa el 84,08% de la población total del país (Oficina Nacional de Estadísticas e Información, 2021).

Para estimar el precio promedio de las cajetillas de cigarrillos, se partió del supuesto que se considerarían marcas de precios bajos, las que se ofertan con un precio 10 y 11 pesos y de precios altos las que se comercializan entre 15 y 30 pesos. Las marcas de mayor precio no se consideraron para la estimación del referido indicador, porque según criterio de los informantes clave tienen muy poco peso en el volumen de las ventas. Se dividió el valor de las ventas de cajetillas de cigarrillos que se ofertan en moneda nacional de todas las marcas de menor precio y de las marcas más vendidas en los que se ofertan a precios más elevados, entre el total de cajetillas vendidas.

Para establecer la elasticidad de la demanda, se empleó la forma de cálculo que coloca en el numerador los cambios porcentuales en las ventas y en el denominador los cambios

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

porcentuales en el precio promedio ocurridos entre el año 2020 y 2021. La fórmula empleada responde al concepto de que la elasticidad precio de demanda, es la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien dividida entre la variación porcentual del precio. El coeficiente de elasticidad de la demanda, es entonces el indicador mediante el cual se mide el grado en que la cantidad demandada responde (cambia) a las variaciones en el precio del producto, en este caso, de los cigarrillos. Es considerada como la sensibilidad de la demanda de un determinado producto al precio.

Se considera que la demanda es elástica, cuando un pequeño cambio en el precio ocasiona un cambio mayor en las cantidades demandadas y el resultado es mayor que 1; unitaria, cuando la variación del precio provoca un cambio proporcionalmente igual en la demanda y el resultado es igual a 1; e inelástica, cuando una variación de gran magnitud en el precio, prácticamente no afecta las cantidades demandadas y es menor que 1 (Rezitis, Brown y Foster, 2001).

A partir de esa información, se estima la reducción anual de la prevalencia determinando la diferencia entre el porcentaje de reducción del año anterior y actual, en el numerador, dividido entre el porcentaje de reducción del año actual multiplicado por el coeficiente de elasticidad y se obtiene el estimado de reducción o no de la prevalencia en el periodo analizado.

Para disponer de la información referente a los acontecimientos económicos y sociales ocurridos en el periodo, se empleó la revisión documental, observación no participante y el criterio de expertos, mediante el Método Delphi modificado (consulta electrónica), así como entrevistas a profundidad a informantes clave. Esta información, se utiliza para valorar en la discusión, la información que se obtiene en la medición de las variables estudiadas.

La información fue capturada, procesada y analizada en frecuencias y porcentajes. No se establecen relaciones de correlación entre las variables dado las limitantes del modelo econométrico empleado de series de tiempo con datos agregados.

La metodología empleada para la captura de datos, procesamiento y análisis de la información, permite la coherencia en la construcción de la serie temporal que se presenta (Suárez, 2018), aunque como ha sido señalado, los cambios en el ordenamiento monetario del país en el 2021, han afectado la comparabilidad de todas las series.

El proyecto fue aprobado por el Comité de Ética de la Escuela Nacional de Salud Pública y a los expertos e informantes clave, le solicitó el consentimiento informado para las entrevistas y consultas que se les hizo.

RESULTADOS

En el año 2021, el consumo per cápita en la población cubana de 15 años y más, fue de 1 378,5 cigarrillos, que equivale a 68,9 cajetillas de 20 cigarrillos (Tabla 1). Esta cifra corresponde a que cada cubano en esas edades fumó 3,77 cigarrillos diarios, cifra inferior al año anterior, 0,44 cigarrillos menos. El consumo per cápita de cigarrillos en el año decreció 10,32%, 158,5 cigarrillos menos, 7,9 cajetillas que el 2020 (Tabla 2) (Suárez, 2021).

La prevalencia nacional de fumadores de la Encuesta Nacional de Salud (Ministerio de Salud Pública, Oficina Nacional de Estadísticas e Información, 2020), concluida en diciembre de 2019, obtuvo que el 21,6% de la población de 15 años y más es fumadora, (2 057 058) por lo que considerando la cifra de cigarrillos vendidos en ese año, el consumo per cápita en el año 2021 de los fumadores cubanos fue 6701,3 cigarrillos, que equivale a 335,06 cajetillas, (18,3 cigarrillos diarios), que es lo que aproximadamente consume un fumador diario.

El consumo de cigarrillos tuvo una tendencia decreciente en los años noventa del pasado siglo, con la menor cifra alcanzada hasta la fecha en el año 1997 (1196 cigarrillos), pero siempre se ha caracterizado por la presencia de oscilaciones en las ventas que no han permitido marcar una tendencia. En los años 2017, 2018 y 2019, se produjo decrecimiento y luego en el año 2020, se rompió con el descenso que tuvo su explicación por las características muy particulares de la presencia del virus SARS-CoV-2, a pesar de la inestabilidad en la oferta (Suárez, 2021).

Sin embargo, aunque en el 2021 se mantuvo la misma situación referente a la pandemia; según consulta a informantes clave y a expertos, refieren como posibles causas de este decrecimiento las siguientes: dificultades en la oferta, precio mayor del producto establecido de manera oficial, elevados precios que alcanzó la cajetilla de cigarrillos en el mercado informal y el incremento de precios de otros productos y servicios de primera necesidad.

El año 2021, se caracterizó por modificaciones en la situación del mercado en el país, que incluyó tanto la distribución de los cigarrillos como los precios. Aunque los considerados de mayor precio no tuvieron cambios notables, continúan siendo aproximadamente el doble de las otras (Ministerio de Justicia, 2020). Se ofertaron otras marcas de cigarrillos nacionales y de importación a precios más elevados y también de venta en las tiendas que ofertan los productos en Moneda Libremente Convertible, las que no pudieron considerarse al no resultar factible obtener la información.

Derivado de los diferentes precios y tomando en consideración la proporción de mercado en que se realizan, el estimado del precio promedio de la cajetilla de cigarrillos fue de 15,05 CUP,

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

(Tabla 1), con un incremento del 34% con relación al año anterior (Tabla 2), constituyendo el mayor aumento en la serie cronológica registrada por la autora.

Tabla 1

Consumo per cápita de cigarrillos (Población 15 años y más) Cuba 1980, 1985, 1990-2021

Año	Cigarrillos (MMU)	Precio promedio cajetilla 20 cigarrillos (pesos cubanas)
1980	2237	0,99
1985	2164	1.15
1990	1934	1,19
1991	1678	1,19
1992	1664	2,40
1993	1572	2,42
1994	1660	4,60
1995	1395	4,65
1996	1295	4,80
1997	1196	4,85
1998	1382	5,20
1999	1449	5,35
2000	1382	5,60
2001	1314	6,10
2002	1425	6,68
2003	1446	6,84
2004	1501	7,15
2005	1459	6,55
2005	1470	6,81
2007	1503	6,93
2008	1641	7,35
2009	1548	7,15
2010	1363	7,72
2011	1355	8,24
2012	1340	8,35
2013	1405	8,5
2014	1527	8,61
2015	1639	8,76
2016	1657	9,70
2017	1612	9,90
2018	1487	10,40
2019	1464	10,99
2020	1537	11,23
2021	1378,5	15,05

Nota. Elaboración propia.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Tabla 2

Cambio en el consumo per cápita de cigarrillos y precio promedio de la cajetilla de cigarrillos (Población 15 años y más) Cuba 1980-2021

Año	Consumo %	Precio %
2021/20	(10,32)	34,0
2020/19	4,98	2,18
2019/18	(1,55)	5,27
2018/17	(7,7)	5,05
2017/16	(2,01)	2,06
2016/15	1,09	10,85
2015/14	7,33	1,62
2014/13	8,68	1,3
2013/12	4,8	1,8
2012/11	(1,11)	1,33
2011/10	(0,58)	6,73
2010/09	(11,96)	7,97
2009/08	(5,67)	2,73
2008/07	9,18	6,06
2007/06	2,24	1,76
2006/05	0,75	3,96
2005/04	(2,76)	(0,91)
2004/03	8,93	4,53
2003/02	1,40	2,40
2002/01	8,44	8,09
2001/00	(4,93)	8,9
2021/1980	(61,62)	100,53
2021/1997	15,25	268,75

Nota. Elaboración propia.

Del total de las ventas de cigarrillos a la población, el 57,4% se realizó en las marcas de precios bajos y 42,60% en precio alto (Tabla 3), con una imagen de mejor calidad y oferta estable. El mercado cubano, segmenta a la población consumidora en dos grupos: la unificación monetaria y el incremento del precio, lo que ha traído como resultado una menor diferenciación entre ambos segmentos.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Tabla 3

Formas de comercialización según proporción de mercado (Cuba, 2020-2021)

Forma de comercialización	Proporción de mercado %	Proporción de mercado %
	2020	2022
Precios bajos	61,55	57,4
Precios altos	38,44	42,6
Total	100,00	100,00

Nota. Elaboración propia.

La marca “Criollo”, se mantiene como líder con el 37% de las ventas totales y el 64,38% de las marcas de menor precio, con un ligero decrecimiento al año anterior (4,16%), que se considera dependió de la oferta, porque se mantiene el criterio de consumidores y vendedores, que se compran las otras marcas de cigarrillos negros, por lo general, cuando no hay oferta de esta.

En el mercado, continúa la venta del producto por unidades físicas de cigarrillos, que tiene el propósito de estimular el consumo, al abaratar su precio de forma relativa. También permanece, sólo una proporción muy pequeña del total, (1% aproximadamente), la venta a organismos e instituciones, mediante el denominado consumo social, donde el Ministerio de Salud Pública mantiene un lugar importante, ya que los adquiere para distribuirlos en Instituciones de Salud Mental. La distribución gratuita ha sido eliminada en las otras instituciones, aunque pueden comprarla y ofrecerlas a las personas que consideren exento de pago.

En consulta a informantes clave, todos fumadores, indican que, en el 2021, ha resultado difícil adquirir los cigarrillos de marcas nacionales y que han tenido que hacer largas filas de mucho tiempo para comprarlos. Han recibido en algunas provincias como la capital del país, cigarrillos por la libreta de abastecimientos, pero no de forma estable y como tienen derecho todos los mayores de 18 años, pues les ayuda, aunque por lo general han tenido que ir a los particulares y pagarlas a precios muy altos, comprar otras marcas que duplican su valor e incluso, los que tienen mayores recursos financieros y disponen de tarjeta bancaria en MLC, los han adquirido en ese tipo de moneda.

El coeficiente de elasticidad de la demanda estimado en el 2021 fue -3,29, ya que el cambio porcentual en la cantidad demandada (-10.32%), fue menor que el cambio porcentual en el precio (34%).

A partir de la estimación del coeficiente de elasticidad, la comparación con el año 2020, se estima que se ha presentado un discreto decrecimiento de la prevalencia de fumadores (0,15%), lo que solo puede ser sustentado con una investigación.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Cuando se analizan los factores económicos y sociales que caracterizan el periodo y los resultados de estudios anteriores, se corrobora que el decrecimiento provocado en las ventas de cigarrillos, podía ser el resultado de una elasticidad cruzada no estudiada, pues en el 2021, la cesación de los subsidios y gratuidades indebidas, la escasez de otros productos, el incremento de los precios de productos y servicios de primera necesidad y la inestabilidad en la oferta, además del incremento del precio del cigarrillo fundamentalmente en el mercado informal, aunque se presentó decrecimiento en las ventas, fue menor que el que podía producirse por el aumento del precio del producto comercializado en las unidades del comercio minorista del país.

Aunque el ingreso y la elasticidad cruzada en la relación entre precio y demanda de cigarrillos no ha sido estudiada en Cuba, siempre ha sido una zona de incertidumbre en los estudios realizados, pues se ha visto como determinadas situaciones que han incrementado o disminuido el precio relativo de los cigarrillos, han producido cambios en una u otra dirección, al generar elasticidad e incluso correlación entre las variables precio y consumo (Suárez, 2017).

En consulta a informantes clave fumadores y no fumadores, declaran que, al igual que en el año anterior, aun gran parte de la familia se mantiene más tiempo en el hogar, se destinaron más recursos a la alimentación y productos de aseo por el incremento de los precios y la situación epidemiológica, así como al incremento del precio de la electricidad, el agua, el gas y otros servicios básicos.

Refieren también, que el consumo pudiera haberse incrementado debido a la presencia de otros factores que deben estar relacionados con la ansiedad y el estrés provocado por la pandemia de la covid-19 y la denominada fatiga pandémica, por lo prolongado de la cuarenta, el distanciamiento físico y el aislamiento social.

DISCUSIÓN

El año 2021, al igual que el 2020, han sido años muy complicados para la mayoría de los habitantes del planeta, por la afectación a sus vidas en todas las esferas: social, económica, psicológica y en muchos casos, a la propia salud individual y familiar.

En los primeros meses del 2021, la situación epidemiológica en Cuba presentó niveles de muy alta complejidad con pronósticos aún más desfavorables, lo que pudo revertirse al desarrollar una intervención sanitaria efectiva dirigida en determinados territorios y grupos de riesgo, empleando los candidatos vacunales Abdala, y Soberana 02, que de forma gradual se extendió a todos los grupos y al país, permitiendo atenuar la gravedad y la muerte de las

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

personas y transitar hacia el control de la epidemia (Portal, 2022).

No obstante, los resultados alcanzados, la crisis generada en los servicios de salud se hizo sentir durante todo el año, en unos territorios más que en otros. La llamada fatiga pandémica alcanzó a gran parte de la población y en mayor medida a los trabajadores de la salud. Todo ello tuvo repercusiones en las personas como sus familias, la comunidad, los centros laborales de producción y servicios, entre otros. La resultante, ha sido el impacto en la situación económica y social del país, donde el distanciamiento físico se torna complicado en tanto resulta necesario acudir a los establecimientos comerciales, siempre abarrotados de personas y escasos de productos, donde el cansancio y la irritación conspiran en contra del tan reclamado aislamiento social.

En los últimos meses de 2021, en todas partes del mundo, se han multiplicado las preocupaciones por las constantes alzas de precios de los productos y servicios, y por los efectos que eso tiene en la economía familiar y en particular de las personas consumidoras más vulnerables.

Aunque el incremento del precio de un producto o servicio no se considera como inflación, si lo es, el aumento sostenido y generalizado en los precios de los bienes y servicios de una economía a lo largo del tiempo y en la mayoría de países de la región se ha producido una tendencia alcista en los precios, afectando la economía familiar, en particular a la población excluida y vulnerable (World Health Organization, Fondo de Naciones Unidas para la Infancia, 2021).

En Cuba la situación no es diferente, aunque la población vulnerable ha sido protegida en todo lo posible, al igual que en el 2020, la contracción económica universal ha seguido impactando en la nacional, tanto por el prolongado tiempo de la pandemia de la COVID-19 que ha hecho enlentecer el desarrollo de actividades fundamentalmente productivas y el turismo, que como se conoce, es una de las principales fuentes de ingresos del país.

Es importante considerar que, Cuba cerró el 2021 con un crecimiento del Índice de Precios al Consumidor (IPC) del 77,33% (Oficina Nacional de Estadísticas e Información, 2022), según los datos de la ONEI, siendo de 56,16% en el concepto de bebidas alcohólicas y tabaco, las que solo incluyen las que son adquiridas en la red de comercio minorista, no comprenden cafeterías ni restaurantes, según su definición.

El mercado de cigarrillos, debido a dificultades con la oferta, estuvo caracterizado por la especulación y la venta a precios muy elevados, que en los cigarrillos cuyo precio oficial es 10 CUP, llegó a oscilar en cinco y 10 veces superior, por lo que, a los efectos del consumidor,

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

el precio promedio estimado no tiene la real posibilidad de análisis en cuanto a los recursos monetarios empleados para la adquisición y por consiguiente va a repercutir también en los resultados de la estimación del indicador de elasticidad precio/demanda.

Un fumador de una cajetilla de cigarrillos diaria, en el año 2021, gastó en su compra de acuerdo al precio estimado, como mínimo 451,2 CUP al mes, si adquirió el producto en las unidades de la red comercial, al precio oficial (Ministerio de Finanzas y Precios. 2021).

El salario mínimo en el año 2021, pasó de 400 a 2100 pesos cubanos con relación al 2020, que representa un aumento de 525%, pero fue acompañado del cese de los subsidios y gratuidades indebidas. El salario máximo se fijó en 9510 pesos cubanos. Además, los productos de primera necesidad presentaron incrementos, incluso, la canasta familia quedó por encima del valor que estaba previsto. El salario medio básico no se pudo considerar para los análisis, dado que resulta difícil de calcular (aproximadamente 4000 pesos) porque hay 32 escalas salariales (Banco Central de Cuba, 2021). El fumador de una cajetilla diaria, si tiene salario mínimo gasta en cigarrillos aproximadamente el 22% del mismo mientras que el de salario medio el 11%.

En el 2021, el inicio del ordenamiento monetario no ha estado exento de dificultades y han existido problemas en su instrumentación que han obligado al Gobierno a modificar precios y tarifas de bienes y servicios, así como incrementar los subsidios, en esta ocasión no a los productos, sino a las personas de menores ingresos.

Al igual que en el 2020, la presencia de la pandemia en el país y la universalidad del acceso, hicieron que los gastos de salud previstos en el plan aumentaron. El presupuesto del Estado destinó una cifra de 1 676 millones de pesos solo para enfrentar la covid-19 (Bolaños, 2021).

Aun en condiciones de fuertes restricciones y luego de dos años consecutivos de contracción económica, con fuerte decrecimiento en el primer trimestre del 2021, se logró el crecimiento en los últimos tres trimestres y un crecimiento en el orden del 2%, del Producto Interno Bruto (PIB), a precios constantes. El plan de la economía para el año 2022, prevé un crecimiento del 4%.

Se trabajó de manera sostenida en el fortalecimiento de la empresa estatal socialista con énfasis en la agropecuaria y la producción de alimentos, los servicios, estatales y no estatales, para restablecer su actividad (Gil, A., 2021).

Lo acontecido en el orden social, requeriría avalarse del resultado de investigaciones multidisciplinarias, pues aún son muy pocas las disponibles en la revisión bibliográfica y

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

documental realizada (García, Castellanos, Álvarez y Pérez, 2020). No obstante, el solo hecho que para contener la dispersión del contagio por el SARS-CoV-2 se requiere del distanciamiento físico y aislamiento social, ya trae consigo un impacto no antes visto y muy difícil de cumplir, dado que los individuos, como seres sociales, requieren de la interacción de unos y otros para sobrevivir y mantener una adecuada salud mental, lo que si avala la revisión de diversas investigaciones realizadas en distintos contextos (Lorenzo, Díaz y Zaldívar, 2020).

Referente a los ingresos y la disponibilidad de dinero para adquirir cigarrillos, también tuvo que tener su repercusión en la adquisición de estos, pues el desabastecimiento de productos en la red minorista acompañó la pandemia desde sus inicios en todo el país, aunque en unos territorios más que otros, situación que no se analiza ya que los datos de que se dispone son nacionales.

La escasez de ofertas al igual que en el año 2020, la apertura paulatina de fronteras y la crisis económica en general, entre otras, hizo que se mantuvieran las mismas causas de la incertidumbre de la población que generó acaparamiento de productos, colas interminables, revendedores inescrupulosos con precios abusivos y especulativos acompañado del malestar en las personas que continuó contaminando también el clima social de la familia y la comunidad, demostrando de nuevo la estrecha relación entre lo económico y lo social.

Como es conocido, el día cero se informó iniciando el mes de diciembre del 2020, para hacerse efectivo el 1ro de enero del 2021 el ordenamiento monetario, con una tasa de cambio única de 24 pesos cubanos por un dólar estadounidense, el fin de la circulación legal del peso cubano convertible, la eliminación de subsidios excesivos y gratuidades indebidas y una modificación en la distribución de los ingresos. Todo ello, estuvo acompañado durante el año del incremento de precios en el sector privado y estatal, que según entrevista a informantes clave y la revisión sistemática de opiniones de la población en Cubadebate (Montero, 2022), no tuvo la respuesta requerida y prevista con el incremento de los salarios y pensiones.

Luego de casi dos años de la pandemia del coronavirus, el análisis del tabaquismo como adicción, trasciende con más fuerza al ámbito social y psicológico. El incremento de todas las formas de drogadicción ha sido evidenciado en estudios realizados (Grundy, Suddek, Filipidis, Majeed y Coroni-Cronberg, 2020) y en el caso de Cuba, hay que suponer que, ante la poca presencia de otras drogas, el alcohol el tabaco tienen mayor relevancia. Haber obtenido un decrecimiento en el consumo de cigarrillos en el año no tiene por qué hacer pensar que la reducción es sostenible, ya que ha estado muy relacionada con las dificultades en la oferta y que el precio ocupara también un lugar importante, tanto por su efecto directo como por la elasticidad cruzada, aunque esta última no se encuentre sustentada en una investigación.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Es cierto que la encuesta realizada durante el año 2019 en Cuba, reveló decrecimientos en la prevalencia de fumadores (Ministerio de Salud Pública, Oficina Nacional de Estadísticas e Información, 2021), pero la presencia de la pandemia del SARCOCV-2, con posterioridad puede haber llevado a cambios en el comportamiento del tabaquismo, por lo arraigado en la población cubana (Suárez, 2015). Queda pendiente una posterior indagación para poder apreciar sus verdaderos efectos, tanto en la prevalencia como la incidencia en la adicción.

El análisis de la información documental y la obtenida mediante técnicas cualitativas, ha corroborado que se mantiene en las personas la ansiedad y el estrés, por la incertidumbre de contraer la enfermedad; el no cumplimiento del distanciamiento físico por la dificultad en adquirir los bienes de consumo de mayor necesidad; la sobrecarga de actividades, fundamentalmente en las mujeres ante la carencia de servicios que facilitan la vida cotidiana; la permanencia en la casa de todos o una gran parte de los miembros de las familias que incrementa los gastos en alimentación, mayor uso de equipos electrodomésticos (televisor, ventilador, aire acondicionado) y por consiguiente mayor gasto en electricidad, que además incrementó el precio del servicio. Todo lo citado, repercute en la salud física, psíquica, el bienestar individual y colectivo y por consiguiente justifican el aumento de la ansiedad y el estrés.

Como se ha señalado, en los resultados de la revisión documental para realizar el análisis de la información obtenida, se produjo en el año 2021 un incremento notable de las pensiones y los salarios, como parte del ordenamiento monetario, que, en su construcción, permitía a las personas de menores ingresos acceder a una canasta básica de productos y servicios. Pero la realidad, derivada de la situación económica ya descrita, puso de manifiesto que no resultaba posible por todos los grupos de población, enfrentar la adquisición de productos de primera necesidad a precios elevados y acceder a los servicios, también de primera necesidad con el incremento de precios.

La inestabilidad de los productos en el mercado y los cambios requeridos en las medidas de acuerdo a como se ha ido comportando la pandemia de la covid-19, han hecho que no se pueda producir el acomodo de las finanzas personales y familiares, acorde a la nueva situación derivada del ordenamiento monetario, que con el transcurso del tiempo se hará notar en el comportamiento de los consumidores.

Por lo anterior, del resultado del estudio realizado no se puede deducir que los cambios en el consumo que se produjeron en el año se deriven exactamente del incremento del precio oficial, ya que la elasticidad cruzada, las dificultades en acceder al producto y el elevado precio en el mercado informal, han estado actuando para provocar la disminución de las ventas. Pero

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

si se puede ratificar que el mayor peso en el consumo de cigarrillos a largo plazo, debe tenerlo, sin lugar a dudas, el ingreso real o relativo de los fumadores y sus familias.

La demanda de cigarrillos es por lo general inelástica en cualquier contexto y en Cuba también se ha comportado y se mantiene así. Los resultados obtenidos ratifican, como en estudios anteriores, la poca sensibilidad al precio del cigarrillo con relación a la demanda en el contexto cubano, pues el incremento en el precio no llevó a la disminución proporcional del consumo (Suárez y Galcerán, 2018). Hay que considerar incluso, que el gasto de los fumadores en cigarrillos ha sido muy superior al que se deriva de los calculados con el consumo de acuerdo al precio promedio, ya que no se dispone de información de cuanto en realidad gastaron para consumir la cifra de consumo per cápita por fumador que se ha obtenido en esta investigación. También hay que tomar en cuenta que, la oferta en moneda libremente convertible, al resultar más estable, debe conllevar a un nuevo segmento consumidor de cigarrillos a incluir en posteriores estudios del mercado.

En la sensibilidad al precio hay que considerar los eventos temporales en la modelación del consumo del tabaquismo al ser un bien adictivo, por lo que no puede obviarse en el análisis el efecto de eventos temporales como situaciones que producen estrés o ansiedad (Figart, et al., 2010). La relación que establece el fumador entre el precio del cigarrillo y el costo de consumirlo por el daño que le ocasiona, conocido como “tasa de descuento”, tiene un menor efecto cuando están presentes los eventos temporales, que, con la pandemia, asume una dimensión global, esto es, que lo es para toda la población, en la que se encuentra contenida la fumadora.

La bibliografía revisada, apunta al incremento de las adicciones en general y del tabaquismo en particular, aun con los conocimientos adquiridos a través de los medios de comunicación social y las autoridades sanitarias, sobre el mayor riesgo de agravarse de contraer la enfermedad (Kowitt, Cornacchione, Kristen, et al., 2020), al consumir tabaco y los beneficios de la adquisición de hábitos saludables (Hernández y Suárez, 2021).

Otros autores afirman lo siguiente:

Los comportamientos ante los consumos adictivos son muy complejos. Los fumadores adictos son capaces de adquirir el producto en las cantidades que su organismo está requiriendo sin tener en cuenta el precio de los mismos, aunque ello les lleve a carecer de otros bienes (Otero y Ayesta, 2004).

Ello explica, porqué los fumadores recurrieron a comprar los cigarrillos en el mercado informal, aun con los elevados precios que tenían.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Para que resulte favorecedor el incremento de precios, como se encuentra previsto a partir del reordenamiento monetario en el país, a los efectos de su impacto en la salud y el papel que el producto representa en la circulación mercantil, debe ser estudiado a profundidad cuál es el más adecuado acorde a los precios de otros productos en el mercado que resultan de primera necesidad y lo que los fumadores se encuentran dispuesto a pagar para mantener su consumo, considerando que, para los adictos, el cigarrillo tiene también esa connotación.

Los ingresos de la población en general y en particular de los fumadores, resulta aún difícil de calcular, pues además de los salarios y las remesas, existen fuentes de ingresos por diversas vías informales, los cuales no se declaran por las personas y no existe forma de obtenerlos.

Estas particularidades que presentan las adicciones, requieren de un estudio a profundidad, no solo para mejorar las estrategias de ayuda a los interesados en dejar de fumar en tiempos como estos, sino para el fortalecimiento de las estrategias de prevención y control del tabaquismo en la población cubana, las cuales, hasta el momento, no han demostrado gran efectividad por la falta de coherencia entre la promoción de la salud y la comunicación, con las medidas legislativas y económicas que deben acompañarlas (Suárez, 2021).

CONCLUSIONES

El estudio realizado permite arribar a las siguientes conclusiones:

- El decrecimiento del consumo per cápita de cigarrillos en la población cubana, pone de manifiesto que las oscilaciones que se presentan en la serie histórica, dependen de factores económicos y sociales, más que de una estrategia científicamente argumentada para la reducción del tabaquismo.
- Se produjo el mayor incremento porcentual del precio promedio de la cajetilla de cigarrillos, pero los fumadores no resultaron lo suficientemente sensibles al mismo.
- Aunque disminuyó la venta en todas las marcas de cigarrillos estudiadas, el mercado mantiene la característica de preferencia a adquirir los cigarrillos que se ofertan a menor precio. También se mantiene la marca “Criollo” como líder, considerada la mejor en la relación calidad-precio.
- Se mantiene la inelasticidad precio - demanda de cigarrillos en el 2021.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central de Cuba. [BCC]. (2021). Estudio económico de Cuba 2021 (III). Evolución de las principales variables. 5 de octubre de 2021. La Habana: BCC. <http://www.bc.gob.cu/noticia/estudio-economico-de-cuba-2121-iii/1304>
- Bolaños M. (2021). Informe a la Asamblea Nacional del Poder Popular. La Habana. 21 de diciembre de 2021. La Habana: Ministerio de Finanzas y Precios. <http://www.granma.cu>
- Figart, M. et al. (2010). Review of Social Economy Social Economics. *JSTOR*. 68(2), 237-250. <https://www.jstor.org/stable/412885>
- García, A., Castellanos, R., Álvarez, J. y Pérez, D. (2020). Aislamiento físico en los hogares a causa de la Covid-19: efectos psicológicos sobre niños y adolescentes cubanos. *UNICEF*, La Habana: UNICEF. <http://www.unicef.org.media.file>
- Gil, A. (2021). Informe a la Asamblea Nacional del Poder Popular. 21 de diciembre de 2021. La Habana: Ministerio de Planificación y Economía. <http://www.granma.cu>
- Grundy, J., Suddek, T., Filipidis, T., Majeed, A. y Coroni-Cronberg, S. (2020). Smoking, SARVCoV-2 y COVID-19: A review of reviews considering implications for public health policy of practice. *Review Paper. Tob Induc Dis*. 18(58), 1-11. <http://doi.org/10.18332/tid/124788>
- Hernández, C. y Suárez, N. (2021). Salud y bienestar en el tiempo de la pandemia del COVID-19 *Horizonte sanitario*. 20(3), 395-407. <https://revistas.ujat.mx/index.php/horizonte/article/view/426>
- Kowitt, D. Cornacchione, R. y Kristen, J. et. al. (2020). Tobacco Quit Intentions and Behaviors among Cigar Smokers in the United States in Response to Covid-19. *Int. J. Environ. Res. Public Health* 17(15), 5368. Doi:339/ijerph17155368
- Lorenzo, A., Díaz, K. y Zaldívar, D. (2020). La psicología como ciencia de afrontamiento a la Covid-19: apuntes generales. *Anales de la Academia de Ciencias de Cuba*. 10(2), [aprox. 0 p.]. <http://www.revistaccuba.cu/index.php/revacc/article/view/939>
- Ministerio de la Agricultura. [MINAGRI]. (2022) [TABACUBA]. Empresa ATM. *Consumo Nacional de Cigarrillos y Tabacos. 2021*. La Habana: MINAGRI.
- Ministerio de la Agricultura. [MINAGRI]. (2022) Grupo Empresarial del Tabaco. [BRASCUBA]. *Ventas internas de cigarrillos. 2021*. La Habana: MINAGRI.
- Ministerio de Finanzas y Precios. [MFP]. (2021) Informe al sexto periodo ordinario de sesiones de la X legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular. 16 de diciembre de 2021. La Habana: MFP. <http://www.cubadebate.cu>
- Ministerio de Justicia. [MINJUS]. (2021). GOC-2016-433-O20. Resolución No. 126/2016. Ministerio de Finanzas y Precios. La Habana: MINJUS. <https://www.gacetaoficial.gob.cu>
- Ministerio de Salud Pública, [MINSAP]. (2021) Anuario Estadístico del Ministerio de Salud Pública. Dirección Nacional de Registros Médicos y Estadísticas de Salud. Centro Nacional de Información de Ciencias Médicas. La Habana: MINSAP.

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Ministerio de Salud Pública, [MINSAP]. Oficina Nacional de Estadísticas e Información, [ONEI]. (2021). Encuesta Nacional de Salud. Cuba. 2020. Instituto Nacional de Epidemiología y Microbiología. La Habana: MINSAP, ONEI.

Montero, A. (2022). Inflación ¿minorista? *Cubadebate*. 16 de enero 2022. La Habana: CUBADEBATE. <http://www.cubadebate.cu/opinion/2022/01/16/inflacion-minorista/>

Oficina Nacional de Estadísticas e Información, [ONEI]. 2021. El envejecimiento de la población. Cuba y sus territorios. Edición julio 2021, La Habana: ONEI <http://www.onei.gob.cu/files.pdf>

Oficina Nacional de Estadísticas e Información. [ONEI]. 2021. Índice de Precios al Consumidor. Diciembre 2021. Edición enero 2022, La Habana: ONEI. <http://www.onei.gob.cu>

Organización Mundial de la Salud. [OMS]. (2012). *MPOWER: un plan de medidas para hacer retroceder la epidemia de tabaquismo*. Ginebra: OMS. http://www.who.int/tobacco/mpower/mpower_spanish.pdf

Organización Mundial de la Salud [OMS]. (2015). *Convenio Marco para el Control del Tabaco*. Ginebra: OMS. http://www.who.int/fctc/signatories_parties/es/index.html

Otero, M. y Ayesta, J. (2004). El tabaquismo como trastorno adictivo. *ELSEVIER Trastornos Adictivos*. 6(2), 78-88. <https://www.elsevier.es/es-revista-trastornos-adictivos-182-articulo-el-tabaquismo-como-trastorno-adictivo-13059449>

Portal, J. A. (2020). Etapa post covid-19 en Cuba: prioridades y medidas del Sistema nacional de salud. *INFODIR*. 32 [aprox. 0 p.]. <http://www.revinfodir.sld.cu/index.php/infodir/article/view/916>

Portal, J.A. (2020). Salvar vidas tiene que ser en estos momentos la prioridad de todos. *INFODIR*. 32. [aprox. 0 p.]. <http://www.revinfodir.sld.cu/index.php/infodir/article/view/848>

Rezitis, A. Brown, A y Foster, W. (2001) Dynamic Factor Demands for US Cigarette Manufacturing Under Rational Expectations. *Applied Economics*. 33,1301-1311. <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/00036840122398?needAccess=true>

Suárez, N. (2015). *El tabaquismo. Paradojas, controversias, mitos y realidades*. La Habana. Cuba. *Editora Política*.

Suárez, L. N. (2017). Consumo de cigarrillos y elasticidad precio-demanda. Cuba. 2016. *Horizonte Sanitario*. 16(3),163-178. <http://revistas.ujat.mx/index.php/horizonte>

Suárez, N. y Galcerán V. (2018). Normas jurídicas de prevención, control del tabaquismo y el Convenio Marco para el Control del Tabaco en Cuba. *Horizonte Sanitario*. 17(3). <http://revistas.ujat.mx/index.php/horizonte/article/view/2839>

Suárez, N. (2018) Consumo, precio y segmentación del mercado de cigarrillos. Cuba. 2017. *Revista Cubana de Salud Pública*. 44(4), e135. <https://www.scielo.org/article/rcsp/2018.v44n4/125-139/>

Suárez, N. (2021). Consumo de cigarrillos en la pandemia del SARS-CoV-2. Cuba. 2020. *INFODIR* (36), [aprox. 0 p.]. <http://www.revinfodir.sld.cu/index.php/infodir/article/view/1104>

Consumo de Cigarrillos en Cuba. Precio, Pandemia y Adicción.

Suárez, N. (2021) Normas legales para la reducción del consumo de cigarrillos. Cuba. *Horizonte Sanitario*. 20(1), 37-48. <https://revistas.ujat.mx/index.php/horizonte/article/view/3778/3149-0002-4637-2876>

Wilkins, N., Yürekli, A. y Hu, T-W. (2004). *Economic Analysis of Tobacco Demand Tool 3: Demand Analysis*. Washington DC: OPS. <https://www.worldbank.org/tobacco/toolkit.asp>

World Health Organization, [WHO], Fondo de Naciones Unidas para la Infancia [UNICEF]. (2021). Progress on Household Drinking Water, Sanitation and Hygiene 2000-2020". Fundación ciudadana para un consumo sustentable. *Economía y sociedad Indicadores Claves* N°1 octubre 2021. <http://consumoyciudadania.org>

World Health Organization [OMS]. (2021). *WHO Global report on trends in prevalence of tobacco uses. 2000-2023*. Fourth Edition. Geneva: OMS. <https://www.apps.who.int/iris>

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.**Cryptocurrencies: A Review of its Outlook and Current Risks in Mexico.**

Tlatelpa López, Noel Ángel*, Maya Rivera, Luis Mauricio**,
Mendieta De Casas, Willian Gustavo***, Abarca Acosta, Sergio Omar****,
Mata Hernández, José Miguel*****

*Maestría en Finanzas. Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Email: noeltl@comunidad.unam.mx, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2690-0106>.

**Maestría en Finanzas. Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Email: mayarivera117@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2346-8840>.

***Maestría en Finanzas. Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Email: wmdc1994@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3080-7289>.

****Maestría en Finanzas. Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Email: sergio_oaa@outlook.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8585-8118>.

*****Maestría en Finanzas. Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Email: josemiguelmata@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0132-6881>.

Correo para recibir correspondencia: josemiguelmata@hotmail.com

Fecha de recibido: 11 de febrero de 2022

Fecha de aceptación: 3 de mayo de 2022

RESUMEN

OBJETIVO: Mostrar el panorama actual de la regulación sobre criptomonedas en México, el segundo objetivo es exponer otros riesgos que se presentan por el uso de este tipo de activos y, por último, visualizar el comportamiento y el riesgo que presentaron Bitcoin, Ether, Litecoin y Ripple con el uso del VaR y del CVaR.

MATERIAL Y MÉTODO: El uso de métodos de valuación en riesgo, como el Valor en Riesgo y el Valor en Riesgo Condicional, permiten visualizar las pérdidas estimadas a las que se pudiese incurrir. Con el uso de las métricas aplicadas al modelo de Valor en Riesgo, se analizaron los activos para observar cuales tuvieron mayor riesgo entre 2016 y 2021.

RESULTADOS: Bitcoin y Ripple mostraron ser los activos con un resultado de riesgo mayor de acuerdo con las distintas métricas usadas para calcular el VaR, por encima de Litecoin y Ether.

CONCLUSIONES: La regulación en México en materia de criptomonedas sigue siendo un reto para las autoridades regulatorias, por lo cual este tipo de activos presentan todavía un desafío para que puedan usarse legalmente en México.

PALABRAS CLAVE: Valor en riesgo. Valor en riesgo condicional. Criptomonedas. Riesgos. Regulación.

ABSTRACT

OBJECTIVE: To show the Outlook of the regulation on cryptocurrencies in Mexico, the second objective is to demonstrate other risks that arise from the use of this type of asset and, finally, to visualize the behavior and risks presented by Bitcoin, Ether, Litecoin and Ripple with the use of VaR and CVaR.

MATERIAL AND METHOD: The use of risk valuation methods, such as the Value at Risk and the Conditional Value at Risk, allow to visualize the estimated losses. Using the metrics applied to the Value at Risk model, the assets were analyzed to see which ones had the highest risk between the years 2016 and 2021.

RESULTS: Bitcoin and Ripple showed to be the assets with a higher risk result according to the different metrics used to calculate the VaR, above Litecoin and Ether.

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

CONCLUSIONS: The regulation in Mexico regarding cryptocurrencies continues to be a challenge for the regulatory authorities, for which this type of assets still presents a challenge to be used in Mexico legally.

KEY WORDS: Value at Risk. Conditional Value at Risk. Cryptocurrencies. Risks. Regulation.

INTRODUCCIÓN

El uso de las criptomonedas ha ido en aumento desde la creación del *Bitcoin*, este se creó con la finalidad de realizar pagos por un canal de comunicación sin un tercero o intermediario financiero, que estuviese basado en pruebas criptográficas en vez de la confianza de una institución financiera de acuerdo con Nakamoto (2008). Asimismo, se ha presentado un aumento en el número de personas que realizan operaciones de trading y de inversión con este tipo de activos (Domingo, 2018). *Bitcoin* fue creado para ser un medio de pago y para la realización transacciones de forma descentralizada, es decir, sin la necesidad de la intervención de una institución financiera, bajo una red consensuada en donde tienen que ser validadas las transacciones. Esta criptomoneda hace uso de las tecnologías de la cadena de bloques y de la criptografía para su funcionamiento, lo que lo hacen un medio de pago anónimo, registrable, verificable y validado vía consenso (Hernández, 2022, p. 39).

El *Bitcoin*, para su correcto funcionamiento depende de la criptografía y de la tecnología *blockchain*, también conocida como cadena de bloques; la primera sirve para hacer cumplir los derechos de propiedad y garantizar transacciones de forma segura; mientras que la cadena de bloques registra las transacciones y lo hace de una manera distribuida, pública e inmutable (Hernández, 2022, p. 39). Además del *Bitcoin*, existen otras criptomonedas, las cuales se les denomina *altcoins* como lo son LTC, ETH, entre otras. LTC corresponde a la abreviación de Litecoin y ETH (Ether) corresponde a la abreviación del token de Ethereum. Ripple (XRP), es un medio de pago digital creado por la empresa Ripple y el equipo de investigación *Ripple Labs* que sigue los protocolos de una cadena de bloques, pero esta, usa su propia tecnología llamada *Ripple Protocol Consensus Algorithm*.

El uso del Bitcoin como medio de pago, permite a una persona el realizar transacciones en menor tiempo y a un costo menor en comparativa si se hiciera una transacción internacional a través de

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

una entidad financiera, las siglas de BTC hacen alusión a la criptomoneda Bitcoin de forma abreviada. Existen otras *Altcoins*, que son funcionales como medios de pago debido a la velocidad con la que se efectúan las transacciones y a sus bajas comisiones, como lo son: XLM, IOTA y SOL.

El aumento de capitalización de mercado del *Bitcoin* ha provocado el interés de entrada de un mayor número de usuarios interesados en comprar esta criptomoneda (Hernández, 2022). A pesar del aumento de precio que ha tenido esta criptomoneda, existen factores de riesgo asociados a la inversión en criptomonedas. Asimismo, a pesar del uso que tienen las criptomonedas y su practicidad para la realización de transacciones, en 2022 todavía no existe un marco donde se puedan regular las casas de cambio de criptomonedas, a pesar de que se haga alusión de estas en la Ley para Regular las Instituciones en Tecnología Financiera (LRITF) a través de la denominación de activos virtuales. Las instituciones en tecnología financiera, también son conocidas como Fintech en México, y son aquellas entidades que como lo plasma la LRITF, están autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de acuerdo con (Hernández y Ponce, 2020); este tipo de entidades, pueden hacer uso de los activos virtuales, de formas muy particulares; esto de acorde a su tipo de constitución de sociedad. De acuerdo con el apartado XVI del artículo 4 de esta Ley, se denomina Institución de Tecnología Financiera a las empresas de esta naturaleza que sean autorizadas como tal, y, asimismo, en este mismo apartado, dichas empresas se clasificarán en instituciones de financiamiento colectivo y en instituciones de fondos de pago electrónico; o en su defecto, en modelos novedosos (Ley 275, 2018, Artículo 4).

Las tres principales funciones de la moneda es que estas sirvan como medio de intercambio, reserva de valor y unidad de cuenta. Como un ejemplo de su aplicación, el día 7 de septiembre de 2021, entró en vigor la Ley Bitcoin en El Salvador, la cual le brindó el carácter de función al *Bitcoin* como medio de intercambio y también como unidad de cuenta, debido a que se pueden comprar bienes y servicios con esta criptomoneda y el precio de estos llega a estar plasmado en *Bitcoin* (Gorjón, 2021). En el caso de México, varios negocios en el país llegan a aceptar pagos con criptomonedas, los cuales se pueden realizar principalmente a través de plataformas especiales como *BitPay*. Asimismo, las casas de intercambio de criptomonedas conocidas como *Exchange* también ofrecen plataformas a negocios para que estos puedan aceptar pagos en criptomonedas por los bienes y servicios que ofrecen, de las cuales destaca *Binance Pay* (Hernández, 2022). En un futuro, esto pudiese cambiar y ver una adopción de las criptomonedas más significativa en cuanto a su uso e implementación (Hamukuaya, 2021).

MATERIAL Y MÉTODO

Para esta investigación, se utilizaron dos modelos de valuación de riesgo, el Valor en Riesgo y el Valor en Riesgo Condicional. De acuerdo con Lara (2008), el Valor en Riesgo (VaR) es una medida estadística de riesgo, que permite estimar la mayor pérdida que podría obtener un portafolio en un intervalo de tiempo determinado y con cierto nivel de confianza. Cabe resaltar, que el VaR no otorga certidumbre ni garantiza las máximas pérdidas que se podrían sufrir, más bien da una expectativa de los posibles resultados basados en datos y supuestos de modelos utilizados para su cálculo. Existen varias metodologías para estimar el VaR, que se clasifican en aproximación paramétrica y no paramétrica, para este artículo se optó por la aproximación paramétrica. Asimismo, se hizo un análisis comparativo de los resultados obtenidos con los diferentes VaR, empleando las métricas de delta-normal (Linsmeier y Pearson, 2000), EWMA (Galdi y Pereira, 2007) y por simulación de precios (Lara, 2008).

Los modelos paramétricos tienen como principal característica suponer que los rendimientos se distribuyen de manera normal, además tienen la característica de que su volatilidad no es constante. Siguiendo la metodología de Lara (2008) un modelo paramétrico con el que se puede determinar el Valor en Riesgo para un activo individual es el siguiente:

$$VaR = F \times S \times \sigma \times \sqrt{t}$$

Donde:

F = es el nivel de confianza utilizado para el cálculo, los niveles de confianza más utilizados son 95% donde $F=1.65$ y un nivel de confianza de 99% donde $F=2.33$.

S = es el monto total de la inversión o el monto total expuesto al riesgo.

σ = es la desviación estándar de los rendimientos del activo.

t = es el horizonte de tiempo para el cual se desea calcular el VaR.

Para el cálculo del VaR se optó por el método de Varianza Covarianza o Delta Normal, en el cual se necesita tomar en cuenta los efectos de la diversificación con las correlaciones entre los rendimientos de los activos en el portafolio (Linsmeier y Pearson, 2000). Se usó un nivel de confianza del 95% para el cálculo, para el cual se empleó un monto de inversión de USD 10,000, donde el cálculo del VaR fue de forma diaria desde el 1ro de enero del 2016 hasta el 28 de febrero del 2021, dando un total de 1,886 observaciones por cada criptomoneda.

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

Adicionalmente del VaR, se utilizó el CVaR como una medida complementaria usando los mismos datos que para el cálculo del VaR, se estimó el Valor en Riesgo Condicional Superior para aquellas pérdidas que excedieran el VaR, usando la siguiente fórmula de acuerdo con (Arbeláez y Ceballos, 2005):

$$CVaR = \frac{1}{1-c} \int_{-1}^{VaR} xp(x)dx$$

Donde se entiende que:

$P(x)dx$ es la densidad de probabilidad de obtener un rendimiento con un valor X .

C es el punto de corte en la distribución en la que se establece el punto de corte del VaR.

VaR es el nivel de VaR convenido.

Mercado de criptomonedas en México y su regulación

El dinero electrónico surgió con motivo de poder realizar pagos sin la necesidad de tener efectivo, lo cual se puede realizar mediante teléfono móvil, con pagos con tarjeta de crédito o débito o transferencias; el dinero electrónico no es lo mismo que un activo virtual ni una criptomoneda, es por ello por lo que, existen diferencias puntuales de lo que es una criptomoneda, una moneda digital, una moneda virtual, un activo virtual y un token; se presentan las siguientes definiciones:

Tabla 1

Diferencia de criptomoneda, moneda digital, moneda virtual, activo virtual y token

Concepto	Definición
Moneda virtual	Representación digital de valor, que puede ser digitalmente intercambiada y funciona como medio de intercambio, unidad contable y/o medio de resguardo de valor pero que no tiene el estatus de moneda de curso legal en ninguna jurisdicción (Financial Action Task Force, 2015).
Activo virtual	Representación de valor que es registrada electrónicamente y utilizada entre el público como medio de pago para todo tipo de actos jurídicos y cuya transferencia se lleva únicamente a través de medios electrónicos. En ningún caso se entiende como activo virtual la moneda de curso legal en territorio nacional, las divisas ni cualquier otro activo denominado en moneda de curso legal o en divisas (Ley 275, 2018, Artículo 30, p. 16).
Criptomoneda	Forma de pago descentralizada en donde no interviene una entidad tercera, que es de código abierto y que hace uso de las tecnologías basadas en la cadena de bloques y la criptografía para la inepción de las transacciones (Financial Action Task Force, 2015).
Moneda digital	Representación digital, tanto de una moneda virtual o de dinero electrónico y, por ende, es constantemente intercambiada con el término de moneda virtual (Financial Action Task Force, 2015).
Token	Son unidades de valor fundamentadas en cadena de bloques y/o en criptografía que llega a emitir una entidad para que tenga una cierta funcionalidad de manera digital (Álvarez, 2020).

Nota. Elaboración propia con datos de Financial Task Force (2015) y de Álvarez (2020).

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

La conceptualización en lo que es un activo virtual, de acuerdo con lo que menciona Banco de México a través de la (Ley 275, 2018), y lo que es una criptomoneda de acuerdo con el Grupo de Acción Financiera (Financial Action Task Force, 2015), provoca que haya un desentendimiento de la funcionalidad real y la aplicación que llegan a tener estas, además de las diferencias de la definición de activo virtual que se mencionan en la Ley para Regular las Instituciones en Tecnología Financiera (Ley 275, 2018, Artículo 30, p. 16).

La cadena de bloques o *blockchain* cuenta con el potencial de revolucionar el ámbito de medios de pago, pues permiten que estos sean registrables, inmutables, íntegros, rápidos, prácticos y con comisiones considerables de acuerdo con la saturación de la red. La primera cadena de bloques creada fue la del *Bitcoin* (Nakamoto, 2008), esta misma fue sustento para el desarrollo de otras cadenas de bloques (Hernández y Cruz, 2022).

El mercado de criptomonedas se ha vuelto relevante, debido a la comercialización de estos activos, a través de casas de intercambio de criptomonedas. Las ubicaciones donde las casas de intercambio de criptomonedas han establecido oficinas y donde han conseguido regulaciones como permisos de operación, usualmente son países que cuentan con ventajas fiscales como Seychelles, Malta, Gibraltar, las Antillas, entre otros (Hernández, 2022). También se ha presentado una prohibición por parte de ciertos países, en donde sus comisiones regulatorias han impedido la promoción, emisión y producción de este tipo de activos, como el caso de China (Allen, et al., 2022).

La Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (LRITF) se promulgó en marzo del 2018, en la cual intervinieron diversas autoridades pertenecientes al sistema financiero mexicano para su creación, las cuales fueron, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y el Banco de México. La LRITF regula los servicios de las instituciones en tecnología financiera; ya que son empresas que hacen uso de la implementación de la tecnología como base de su negocio y para la realización de sus actividades como del ofrecimiento de sus servicios financieros. Las empresas de esta naturaleza que sean autorizadas, pasarán a denominarse Instituciones de Tecnología Financiera o por sus siglas como ITF. Los servicios que plasma esta Ley sobre estas entidades, son el financiamiento colectivo, los préstamos en línea y en particular las operaciones con activos virtuales como enmarca la (Ley 275, 2018, Artículo 25).

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

La Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, se enfoca en:

1. La creación de este tipo de empresas (ITF) a través de una serie clara de requisitos iniciales.
2. La organización de las ITF a través de los lineamientos claros de la estructura a componer.
3. La operación de las ITF a través de los requerimientos de la ley, en base de la actividad y tipo de activos que serán utilizados.
4. La supervivencia de la autorización, de cierto modo, a través de los protocolos a seguir y requisitos a entregarse de manera periódica.

Las disposiciones que emite Banxico, se agrupan en documentos cronológicos denominados circulares, en este caso, la número 4 emitida en el año 2019 titulada como Circular 4-2019, dirigida hacia las Instituciones de Crédito e Instituciones de Tecnología Financiera en cuanto a las operaciones que realicen con Activos Virtuales, tuvo un impacto sobre la cuestión regulatoria de las entidades que ofrecen servicios sobre activos virtuales, esto debido a que en la (Circular 4/2019, 2019) se definen a los activos virtuales y al alcance y facultades del Banco de México sobre la materia de activos virtuales. La volatilidad y la poca escalabilidad, esta última entendida como la capacidad de estos activos para ser aceptados y por ende multiplicar su uso, podrían considerarse como argumentos a favor de la postura de la circular, aunque, también se llega a presentar un elevado costo para celebrar transacciones en ciertas criptomonedas, a excepción de XRP y otras con funciones similares, como XLM de *Stellar Lumens*, como lo menciona (Hernández, 2022, p. 39).

En diversas partes del Capítulo III de la (Circular 4/2019, 2019), referente a la parte de Operaciones, se encuentran las siguientes citas: “Las instituciones, en la realización de las Operaciones con Activos Virtuales, deberán impedir en todo momento que se transmita, directa o indirectamente, el riesgo de dichas Operaciones con Activos Virtuales a los Clientes de dicha Institución” (Circular 4/2019, 2019, Artículo 3). “Asimismo, la Institución deberá justificar las razones por las cuales considera que esta Operación con Activos Virtuales no constituye el ofrecimiento de servicios u operaciones de manera directa a los Clientes de dicha Institución” (Circular 4/2019, 2019, Artículo 6, Fracción IV d).

La circular, en ningún momento define de forma completamente clara a que se refiere con operaciones internas ni a en qué consistiría una transmisión del riesgo directa o indirecta. El problema que se percibe es que menciona prohibiciones, pero no define de forma clara los conceptos, por tanto, deja sin una comprensión clara la operativa y en riesgo de incumplir y caer en multas a instituciones que operan actualmente con activos virtuales.

Instituciones en Tecnología Financiera en México

El protocolo para determinar la permisibilidad de ciertas criptomonedas tiene el enfoque de la protección del usuario (Federal Trade Commission, 2021). En cuanto al uso que las ITF pueden hacer de los activos virtuales, son diversas las referencias que la presente Ley hace, en particular en el capítulo 3, que trata de “la operación con activos virtuales”; recapitulando las condiciones más trascendentes que deben cumplirse para la operación con activos virtuales por parte de las ITF, se mencionan las siguientes:

- Contar con autorización previa del Banco de México.
- Las ITF podrán realizar operaciones con activos virtuales en cuanto a sus procesos internos, mas no podrán exponer a sus clientes a los riesgos de estos.
- Sólo se podrá operar con los activos virtuales que sean determinados por el Banco de México, mediante disposiciones de carácter general.

Comportamiento de las principales criptomonedas

Para el análisis del comportamiento se consideran datos homogéneos desde el 1 de enero de 2016 al 28 de febrero de 2021 para los 4 activos, Bitcoin, Ethereum, Ripple y Litecoin, que fueron elegidos por ser los activos de este mercado que han tenido mayor capitalización de mercado de acuerdo con (CoinMarketCap, 2021). En el caso de XRP¹, es menester mencionar la demanda interpuesta por la *Securities and Exchange Commission*² a finales de 2020; siendo este un factor de gran relevancia, lo cual provocó que su precio no tuviera mucha volatilidad y que no tuviera relación alguna con el movimiento en el precio de sus pares.

En la Figura 1, se muestra como ha sido el comportamiento del precio del XRPUSD. Entre 2017 y 2018 se observa que el precio de XRP alcanzó su máximo histórico, pero después de ese momento, el precio comenzó a bajar, hasta un punto donde el precio no tuvo mucho movimiento entre finales de 2018 y finales del 2020.

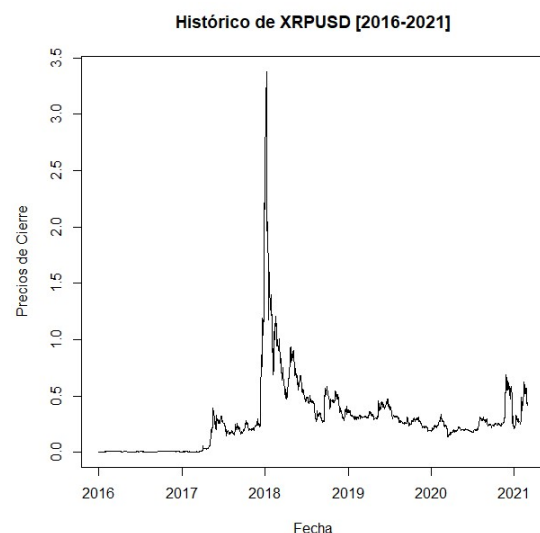
¹ XRP es el token de la *blockchain* perteneciente a la empresa Ripple.

² Es la entidad regulatoria en Estados Unidos en cuanto a mercados financieros.

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

Figura 1

Precio XRPUSD del 2016 a 2021

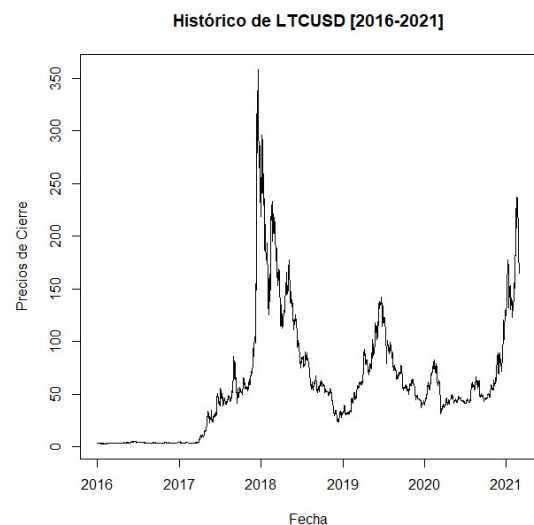


Nota. Elaboración en base a CoinMarketCap (2021).

Litecoin, muestra una tendencia similar a Bitcoin, sin embargo, siendo parte importante del denominado grupo de las *altcoins*, en el 2018, Litecoin alcanzó su precio máximo histórico hasta ese momento, no había logrado romper el precio de su máximo histórico anterior hasta que ocurrió en mayo de 2021.

Figura 2

Precio LTCUSD del 2016 a 2021



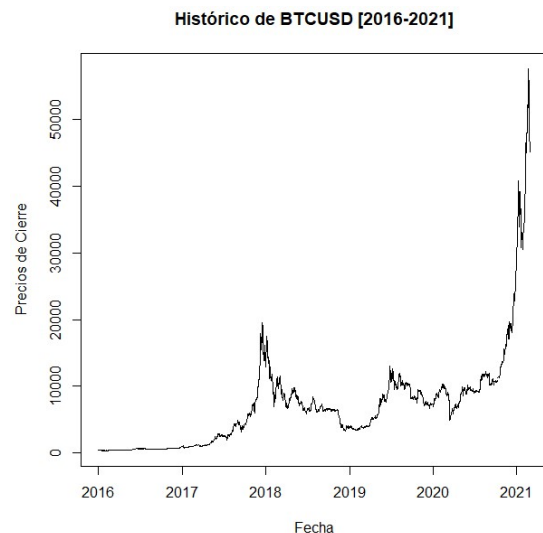
Nota. Elaboración en base a CoinMarketCap (2021).

Bitcoin ha mostrado una tendencia alcista desde 2009, con ciertos retrocesos en su precio. En el 2020 se muestra una tendencia alcista en el precio de forma más notable, que siguió en 2021, creando nuevos máximos históricos en el año de 2021 (Figura 3).

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

Figura 3

Precio BTCUSD del 2016 a 2021

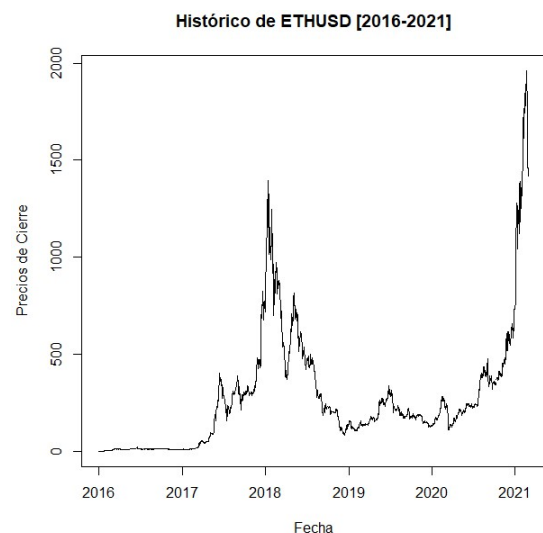


Nota. Elaboración en base a CoinMarketCap (2021).

Ethereum, ha mostrado una tendencia alcista de forma pronunciada a partir del 2020, similar a lo mostrado por el *Bitcoin* en su precio, superando el máximo histórico en su precio alcanzado en 2018, asimismo, ETH en 2021 realizó nuevos máximos históricos de su precio, como se observa en la Figura 4. Asimismo, debido a su histórica posición como la segunda criptomoneda en cuanto a capitalización de mercado y a la importancia que su ecosistema ha alcanzado en esta industria, suele mantener una correlación con *Bitcoin* más elevada que el resto de estas monedas alternativas comparadas conocidas como *altcoins* (Akbulaev, et al., 2020).

Figura 4

Precio ETHUSD del 2016 a 2021



Nota. Elaboración en base a CoinMarketCap (2021).

Fraudes y estafas asociadas con las criptomonedas

El auge de las criptomonedas provocado por el aumento del precio de varias de estas ha ocasionado que se presenten diferentes tipos de estafas. La estafa de salida conocida como *Exit Scam* es una práctica fraudulenta de entidades que ofrecen comercialización de criptomonedas y que desaparecen con el dinero de los inversionistas durante o después de una Oferta Inicial de Criptomonedas, conocidas como *Initial Coin Offering*; y así recaudar una importante suma de capital. Estas se caracterizan por cerrar abruptamente la plataforma, en donde se realizan las operaciones comerciales, también las cuales no llegan a permitir retiros en el periodo (Seth, 2020).

En 2020 el volumen de criptomonedas obtenido por medio del fraude superó con creces a los robos y hackeos; mientras que el valor anual en delitos relacionados con criptomonedas fue de 1,900 millones de dólares. Las estafas masivas de salida de estos activos han dominado los delitos de fraude en el mercado de criptomonedas desde 2019, de acuerdo con Ciphertrace (2021).

Las estafas más comunes en el mundo de las criptomonedas buscan generalmente acceder a los datos de las carteras digitales conocidas como *Wallet* en inglés, así como contraseñas y credenciales de acceso o transferir los fondos directamente a la *Wallet* del estafador; pueden presentarse mediante los siguientes esquemas:

- Ofertas iniciales de monedas fraudulentas, creadas con el objetivo específico de aprovechar la rápida subida de precio que suelen tener las criptomonedas nuevas en el mercado para realizar una venta coordinada al momento de alcanzar un determinado precio alto y dejar a los usuarios restantes con las pérdidas; debido a que la información que se pone a disposición de los inversores no suele estar auditada y, con frecuencia resulta incompleta. Generalmente enfatiza los beneficios potenciales, minimizando los riesgos (Liebau y Schueffel, 2019).
- Esquema infla y desecha por sus siglas en inglés *Pump and Dump*, donde existe una compra coordinada para inflar artificialmente el precio de un activo y una vez que alcanza cierto nivel, se da una venta masiva para recoger ganancias.
- Esquema tirón de alfombra conocido como *Rug-Pull*, llamado así porque los desarrolladores abandonan repentinamente sus proyectos de criptomonedas y se llevan los fondos de los usuarios con ellos, algunos pueden contratos inteligentes para realizar la venta masiva de criptomonedas (Ciphertrace, 2021).

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

- *Pishing*. En este contexto esta modalidad de fraude busca obtener las claves privadas a través de email con una liga al sitio web previamente diseñado que les pide ingresar su información privada con la que pueden robar los fondos de la *Wallet* de la víctima.
- Ingeniería social con criptomonedas donde se utiliza la manipulación psicológica para ganarse la confianza de las víctimas y obtener información de acceso a sus recursos. Este esquema puede incluir a las estafas que suelen ocurrir en aplicaciones o sitios web de citas. Otra estrategia recurrente es cuando los estafadores intentan hacerse pasar por celebridades famosas, por ejemplo, en los seis meses antes del 31 de marzo de 2021 se reportaron transferencias por 2 millones de dólares a impostores de Elon Musk (Murphy, 2022).
- Materiales de marketing engañosos donde las empresas pueden exagerar las devoluciones de productos o subestimar los riesgos involucrados (Financial Conduct Authority, 2021).
- Generalmente se muestran en redes sociales como oportunidades de negocio o como grandes inversiones para alcanzar la libertad financiera.
- Esquemas piramidales donde se exige un pago inicial por el derecho de reclutar a otros en un programa en el que se recompensa con criptomonedas por el volumen de personas reclutadas para cumplir la misma función de reclutar a otros, aumentando la base de la pirámide.
- Asesorías de inversión no solicitadas con la falsa promesa de administrar esos recursos para incrementar su valor donde el objetivo es adueñarse de las criptomonedas o cobrar grandes penalizaciones o comisiones por retirar los fondos. (Federal Trade Comision, 2021).

Lavado de dinero

El lavado de dinero es una actividad ilícita que tiene un alto impacto en el sistema financiero internacional. El Banco Central Europeo ha realizado una iniciativa para la regulación global del *Bitcoin*, esto debido al uso que ha tenido esta criptomoneda para el blanqueo de capitales y como herramienta para el financiamiento al terrorismo. El uso de criptomonedas para el blanqueo de dinero requiere de efectivo en algún momento del proceso, debido a que estas necesitan efectivo para adquirirse. Los esquemas de lavado de dinero detectados por las fuerzas del orden actual, todavía se caracterizan en gran medida por técnicas tradicionales, en particular el uso de efectivo (Europol, 2021).

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

El diseño de *Bitcoin*, hace que sea complicado lograr el anonimato, esta es una red de pagos transparente y verificable ofreciendo un nivel de privacidad; mientras que una transacción con dinero en efectivo no deja registro en ningún sitio. Los casos de lavado de dinero con *Bitcoin*, han requerido una serie de delitos adicionales y que nada tienen que ver con el funcionamiento del sistema como uso de identificaciones falsas o la constitución de empresas ficticias (Vanci, 2019).

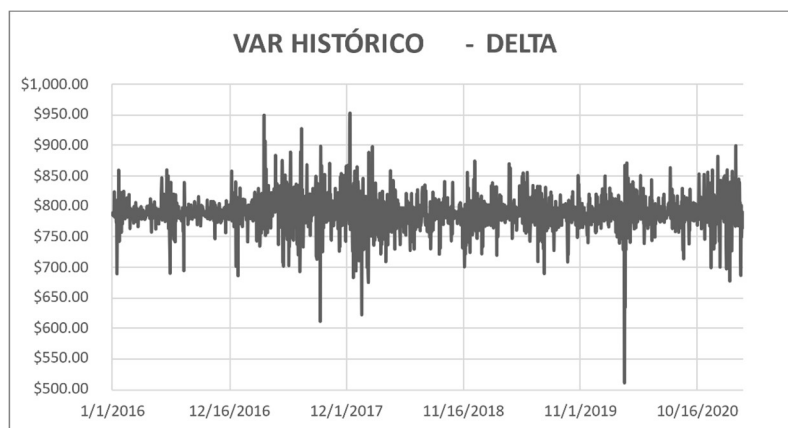
Falta de regulación

La falta de claridad fiscal es una limitante importante para fondos de inversión tradicionales, pero también afecta en materia de criptomonedas. Las criptomonedas no están protegidas por ningún mecanismo similar al que protege el efectivo o los valores depositados en entidades de crédito y empresas de servicios de inversión. Los problemas derivados del carácter transfronterizo del fenómeno, podrían dificultar la resolución de cualquier conflicto al quedar fuera del ámbito competencial de las autoridades locales y estaría sujeto al marco normativo internacional, inexistente todavía.

RESULTADOS

Tomando en cuenta las cuatro criptomonedas, se observa que históricamente el comportamiento del VaR ha tenido un comportamiento en un intervalo de entre los 700 y \$850 USD como pérdidas máximas diarias, salvo unos episodios de alta volatilidad siendo el más visible lo ocurrido con la pandemia en marzo del 2020 (Figura 5). Esto muestra que el riesgo de pérdida ha sido mayor en los lapsos de tiempo cuando el precio de las criptomonedas ha sido mayormente volátil, lo cual ha sido a finales de 2016, a principios de 2017, a finales de 2019 y finales de 2020.

Figura 5
VaR histórico Delta



Nota. Elaboración con datos obtenidos de CoinMarketCap (2021).

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

El VaR dependiendo de la métrica empleada, puede llegar a variar para cada criptomoneda como lo muestra la Tabla 1, de las cuales XRP y ETH son las que tienen porcentajes mayores del VaR en varias métricas empleadas. Como se observa en la Tabla 2, se ocuparon métricas como la Delta normal (Linsmeier y Pearson, 2000), EWMA que es la volatilidad ponderada exponencial (Galdi y Pereira, 2007) y la simulación de precios (Lara, 2008). En el resultado de VaR (%) mostrado en la Tabla 2, se observa que XRP es el activo que tiene el resultado más elevado en las métricas de Delta normal y EXMA, mientras que ETH es el que tiene el resultado mayor en cuanto a la métrica de simulación de precios. En el caso de los resultados del VaR (\$), BTC fue el activo que tuvo resultados mayores en las tres métricas, siguiéndole LTC. Asimismo, la métrica de EWMA fue la que mostró un resultado mayor en el monto total del análisis del VaR (\$).

Tabla 2
Modelo de VaR

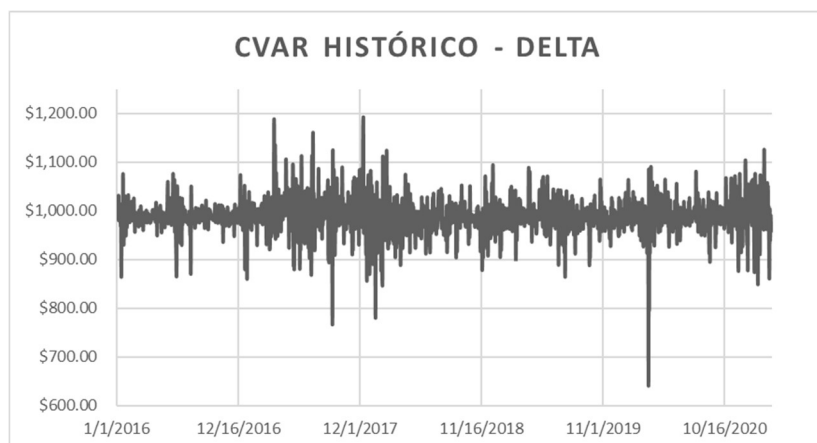
Comparaciones de VaR									
Métricas usadas	VaR (%)				VaR (\$)				Monto total
	BTC	ETH	XRP	LTC	BTC	ETH	XRP	LTC	
1.- Delta-Normal	6.69%	9.87%	11.64%	9.53%	\$43,056.35	\$3,900.94	\$9,149.71	\$22,741.63	\$78,848.62
2.- EWMA	8.19%	9.22%	14.67%	10.94%	\$52,658.39	\$3,642.53	\$11,529.51	\$26,106.98	\$93,937.42
3.- Simulación precios	6.15%	8.19%	7.50%	7.89%	\$39,578.30	\$3,238.33	\$5,891.04	\$18,818.35	\$67,526.02

Nota. Elaboración propia.

Con el uso del CVaR, se multiplicó este por la inversión diaria de cada criptomoneda por el riesgo diario del mismo activo, obteniendo un CVaR diario con un nivel del 95% de confianza de 2.0669 como producto. En la Figura 6, se muestra el resultado del CVaR histórico Delta, donde al igual que en el VaR, ha tenido un comportamiento no tan pronunciado sólo que este ha sido mayor en el caso del CVaR, debido al nivel de confianza usado, este oscila entre \$870 y \$1,000 USD como pérdidas máximas, las pérdidas estimadas obtenidas en el CVaR son más realistas ante evento de alta volatilidad (Arbeláez y Ceballos, 2005). Asimismo, como con los resultados del VaR, el riesgo de pérdida ha sido mayor a finales de 2016, a principios de 2017, a finales de 2019 y a finales de 2020.

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

Figura 6
CVaR histórico Delta



Nota. Elaboración con datos obtenidos de CoinMarketCap (2021).

DISCUSIÓN

En economías emergentes, el uso de las criptomonedas ha crecido en los últimos años, donde la población ha empezado a usar criptomonedas para diversas cuestiones como argumenta (Hamukuaya, 2021), a pesar del incremento de su uso, las entidades regulatorias de distintas economías emergentes aún no presentan una regulación clara sobre las criptomonedas, o en su defecto, prohibiéndolas. El caso de Sudáfrica es un ejemplo parecido al de México, dado que a pesar de que cierta parte de la población hace uso de estas, no hay una normatividad totalmente clara para las criptomonedas. Por lo que se está de acuerdo con el autor en que es necesario que las leyes enfocadas a las criptomonedas lleguen a tener un alcance en que permitan que estas puedan ser usadas de forma óptima.

El precio de las criptomonedas llega a ser volátil, por lo que la medición del riesgo a través de modelos de VaR y CVaR es viable para su estudio, se comparte lo que argumentan (Pradhan, et al., 2021), en que con el uso de estos modelos se puede observar la pérdida estimada de estos activos y así saber su nivel de riesgo.

El riesgo de usar criptomonedas es amplio como se ha discutido en la presente investigación, pero la seguridad de estas relacionada con el robo de criptomonedas y la vulneración de los datos personales es un riesgo presente que afecta a muchos usuarios de acuerdo con (Taher, et al., 2019), se está de acuerdo con los autores de que toda persona que desee comprar, operar y usar

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

criptomonedas debe de tener varias formas para acceder a sus cuentas a través de canales de acceso multi factor, para así evitar que terceros quieran hacer hurto de las criptomonedas contenidas en una cuenta.

CONCLUSIONES

La regulación en México en materia de activos virtuales ha sido un aspecto positivo, dado a que se le haya dado relevancia a que se reconozca este tipo de activos. El Banco de México es la entidad facultada para otorgar permisos de uso de este tipo de activos, por lo que se queda a la espera a una resolución por parte de este organismo para ver el futuro de este tipo de activos en México. El mayor desafío por parte de las autoridades es permitir el uso de criptomonedas como forma de pago alternativa a las tradicionales, pero este tema recae en lo que dictamine el Banco de México con respecto a la materia, por lo que sería necesario que se replantee este tema dentro de las áreas pertinentes del Banco Central. Un reto que traería la autorización de las criptomonedas como medio de pago alternativo, sería la adopción de estas por parte de la población, ya que se tendría que educar a las personas en la materia.

Es difícil que las criptomonedas puedan ser intercambiadas lo suficientemente rápido para prevenir que haya pérdidas, debido a que su valor puede cambiar en cualquier momento, adicionalmente las dificultades inherentes de valorarlas de manera confiable, coloca a los inversionistas en un alto riesgo de pérdidas. Tomando en cuenta estas dificultades, las criptomonedas se encuentran aún en proceso de cumplir cabalmente con dos funciones importantes del dinero, que es la de depósito de valor y de unidad de cuenta. A pesar del uso que tienen estas en El Salvador, en muchas economías aún no es posible ver el cumplimiento de estas dos funciones del dinero, por el momento no pueden considerarse un buen depósito de valor, debido a que no es posible comprar algo en un futuro sin el riesgo de tener una pérdida parcial; tampoco se puede establecer su precio como unidad de cuenta estable, debido a que no muchos productos o servicios se pueden comprar con criptomonedas. Asimismo, son activos volátiles, los cuales BTC, ETH, LTC y XRP tuvieron mucha volatilidad entre 2016 y 2021. Con los resultados del VaR y del CVaR, es observable que se incurren en riesgos considerables, a causa de la volatilidad presentada en el precio de estas, por lo cual la persona que llegue a comprar este tipo de activos se exhibe a tener un riesgo de capital posible en caso de que los precios de estas bajen.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akbulaev, N., Mammadov, I. & Hemdullayeva, M. (2020). Correlation and Regression Analysis of the Relation between Ethereum Price and Both Its Volume and Bitcoin Price. *The Journal of Structured Finance*, 26(2), 46-56.
- Allen, F., Gu, X. & Jagtiani, J. (2022). Fintech, Cryptocurrencies, and CBDC: Financial Structural Transformation in China. *Journal of International Money and Finance*, 124, 102625. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2022.102625>
- Álvarez, R. (2020). ¿Cuál es la diferencia entre criptomonedas, tokens, monedas virtuales y digitales? *Artículo de Educación*. Cripto 247. <https://www.cripto247.com/educacion/cuales-la-diferencia-entre-criptomonedas-token-y-monedas-digitales-184274>
- Arbeláez, L. & Ceballos, L. (2005). El valor en riesgo condicional CVaR como medida coherente de riesgo. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, 4(6), 43-54. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75040604>
- Banco de México. (8 de marzo de 2019). *CIRCULAR 4/2019 (Operaciones con activos virtuales de las instituciones de crédito e instituciones de tecnología financiera)*. <https://www.banxico.org.mx/marco-normativo/normativa-emitada-por-el-banco-de-mexico/circular-4-2019/circular-4-2019.html>
- Chan, S., Chu, J., Nadarajah, S. & Osterrieder, J. (2017). A statistical analysis of cryptocurrencies. *Journal of Risk and Financial Management*, 10(2), 12. <https://doi.org/10.3390/jrfm10020012>
- Charoenwong, B. & Bernardi, M. (2021). A Decade of Cryptocurrency 'Hacks': 2011–2021. *Available at SSRN 3944435*.
- Ciphertrace. (2021). *Cryptocurrency Crime and Anti-Money Laundering Report*. <https://ciphertrace.com/2020-year-end-cryptocurrency-crime-and-anti-money-laundering-report/>
- Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos. (9 de marzo de 2018). Ley 275. Ley para regular las instituciones de tecnología financiera. Diario Oficial de la Federación. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5515623&fecha=09/03/2018
- CoinMarketCap. (2021). *Cryptocurrency Prices by Market Cap*. <https://coinmarketcap.com/>
- Domingo, C. (2018). Bitcoin, criptomonedas y blockchain. *Mexico: Ediciones Temas de Hoy*.
- Europol. (2021). *A strategic Report on the use of cash by Criminal groups as a facilitator for money laundering*. <https://www.europol.europa.eu/publications-documents/why-cash-still-king-strategic-report-use-of-cash-criminal-groups-facilitator-for-money-laundering>
- Financial Conduct Authority. (2021). *FCA warns consumers of the risks of investments advertising high returns based on cryptoassets*. <https://www.fca.org.uk/news/news-stories/fca-warns-consumers-risks-investments-advertising-high-returns-based-cryptoassets>
- Federal Trade Commission. (2021). *What to know about cryptocurrency and scams*. <https://consumer.ftc.gov/articles/what-know-about-cryptocurrencyscams#:~:text=Some%20scammers%20tell%20you%20to,fake%20promises%2C%20and%20false%20guarantees>
- Financial Task Force. (2015). *Guidance for a risk-based approach to virtual currencies*. <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/guidance-rba-virtual-currencies.html>

Criptomonedas: Una Revisión de su Panorama y de los Riesgos Actuales en México.

- Galdi, F. C. & Pereira, L. M. (2007). Value at Risk (VaR) using volatility forecasting models: EWMA, GARCH and stochastic volatility. *Brazilian Business Review*, 4(1), 74-94. <https://doi.org/10.15728/bbr.2007.4.1.5>
- Gorjón Rivas, S. (2021). El papel de los criptoactivos como moneda de curso legal: el ejemplo de El Salvador. *Boletín económico/Banco de España [Artículos]*, n. 4, 2021.
- Hamukuaya, N. H. (2021). The Development of Cryptocurrencies as a Payment Method in South Africa. *Potchefstroom Electronic Law Journal (PELJ)*, 24(1), 1-23. http://www.scielo.org.za/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1727-37812021000100025
- Hernández, J. M. M. & Cruz, S. A. (2022). Blockchain en la educación: su uso en credenciales académicas. *Revista Digital Universitaria*, 23(1). <http://doi.org/10.22201/cuaieed.16076079e.2022.23.1.1>
- Hernández, J. M. M. (2022). Panorama de inclusión financiera y del uso de criptomonedas en México. *Interconectando Saberes*, (13), 37-45. <https://doi.org/10.25009/is.v0i13.2711>
- Hernández, J. M. M. & Ponce, S. A. C. (2020). México: Percepción de las FinTech y su papel en la inclusión financiera. *Un Espacio para la Ciencia*, 3(1), 97-124. <http://revistas-manglaeditores.com/index.php/espacio-para-la-ciencia/article/view/4>
- Lara, A. (2008). *Medición y control de riesgos financieros*. Editorial Limusa.
- Liebau, D. & Schueffel, P. (2019). Cryptocurrencies & initial coin offerings: are they scams? an empirical study. *The Journal of the British Blockchain Association*, 2(1), 7749. [https://doi.org/10.31585/jbba-2-1-\(5\)2019](https://doi.org/10.31585/jbba-2-1-(5)2019)
- Linsmeier, T. J. & Pearson, N. D. (2000). Value at risk. *Financial Analysts Journal*, 56(2), 47-67. https://www.sfu.ca/~poitras/818_r1.pdf
- Murphy, C. (8 de febrero de 2022). *Beware of Cryptocurrency Scams*. Investopedia. <https://www.investopedia.com/articles/forex/042315/beware-these-five-bitcoin-scams.asp#citation-1>
- Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A peer-to-peer electronic cash system. *Decentralized Business Review*, 21260. <https://www.debr.io/article/21260-bitcoin-a-peer-to-peer-electronic-cash-system>
- Pradhan, A. K., Mittal, I. & Tiwari, A. K. (2021). Optimizing the market-risk of major cryptocurrencies using CVaR measure and copula simulation. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 1-17. <https://doi.org/10.1080/17520843.2021.1909828>
- Robertson, H. (2021). *Janet Yellen says 'misuse' of cryptocurrencies like bitcoin is a growing problem, as regulators increase scrutiny after surge in interest*. Business Insider. <https://markets.businessinsider.com/currencies/news/janet-yellen-bitcoin-misuse-cryptocurrencies-growing-problem-tesla-2021-2-1030071724>
- Taher, K. A., Nahar, T. & Hossain, S. A. (2019, January). Enhanced cryptocurrency security by time-based token multi-factor authentication algorithm. In *2019 International Conference on Robotics, Electrical and Signal Processing Techniques (ICREST)* (pp. 308-312). IEEE. <https://ieeexplore.ieee.org/document/8644084>
- Seth, S. (2021). *What's a Cryptocurrency Exit Scam? How Do You Spot One?* Investopedia. <https://www.investopedia.com/tech/whats-cryptocurrency-exit-scam-how-spot-one/>
- Vanci, M. (2019). *Lavado de dinero con bitcoin: ¿mito o realidad?* Criptonoticias. <https://www.criptonoticias.com/opinion/lavado-dinero-bitcoin-mito-realidad/>

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

Mexican Economy Consumption Evolution in the Period 1980-2019.

Ramírez Loyola, Miguel Ángel*, Vega Valdivia, Dixia Dania**,
Soto Gil, Marybel***

*Doctor en Ciencias en Economía Agrícola. Universidad Autónoma Chapingo. Texcoco, México.
Email: marleconomista27@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7968-9426>.

*Doctora en Ciencias en Economía Agrícola. Universidad Autónoma Chapingo. Texcoco, México.
Email: dixiadania@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6465-3321>.

*Maestra en Ciencias en Economía Agrícola y de los Recursos Naturales. Universidad Autónoma Chapingo. Texcoco, México. Email: marybelsotogil@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0048-3308>.

Correo para recibir correspondencia: marleconomista27@gmail.com

Fecha de recibido: 18 de noviembre de 2021

Fecha de aceptación: 3 de mayo de 2022

RESUMEN

OBJETIVO: Estimar la función de consumo de las familias mexicanas en el periodo de 1980–2019, empleando la teoría keynesiana.

MATERIAL Y MÉTODO: El estudio se realizó mediante un análisis del comportamiento del consumo con datos de las cuentas nacionales, de la base estadística de INEGI, empleando Mínimos Cuadrados Ordinarios MCO.

RESULTADOS: Muestran que el consumo como proporción porcentual del Ingreso Nacional Disponible (Yd) representa más del 70%, y aun cuando el consumo es la variable más estable de la función de demanda agregada es de gran importancia el análisis de su evolución.

CONCLUSIONES: La función de consumo keynesiana representa asertivamente el consumo de México, de acuerdo con el modelo de MCO realizado, a un 95% de confiabilidad.

PALABRAS CLAVE: Series de tiempo. Consumo. Ingreso disponible. Keynes.

ABSTRACT

OBJECTIVE: Estimate the consumption function of Mexican families in the period 1980-2019, using the Keynesian theory.

MATERIAL AND METHOD: The research was carried out by an analysis of the consumption behavior with data from national accounts, from the INEGI statistical database, using Ordinary Least Squares OLS.

RESULTS: They show that consumption as a percentage proportion of the National Available Income (Yd) represents more than 70%, and even when the consumption is the most stable variable of the aggregate demand function, the analysis of its evolution is of great importance.

CONCLUSIONS: The Keynesian consumption function assertively represents Mexico's consumption, according to the OLS model carried out, at 95% reliability.

KEYWORDS: Time series. Consumption. Disposable income. Keynes.

INTRODUCCIÓN

En la mayoría de los países, el consumo es el principal rubro de la demanda agregada. Para México concretamente, en los últimos años el consumo privado ha constituido alrededor del 70% del PIB. Esto no es algo único de la economía mexicana, sino mejor dicho una condición que comparte con el resto del mundo, pues el consumo en bienes y servicios finales es el principal componente de la demanda agregada en la mayoría de las economías, aproximadamente dos terceras partes del producto (De Gregorio, 2012; Fernández, 2009; Ocando, 2016). Por consiguiente, dada su importancia cuantitativa, el consumo es una variable fundamental para la determinación del producto tanto en el corto como en el largo plazo a nivel macroeconómico. Este artículo se centrará en el consumo y se entiende como Consumo Privado (C), el que está compuesto por la adquisición de bienes y servicios que realizan las familias, empresas e instituciones sin ánimo de lucro para satisfacer sus necesidades como son alimentos, vestidos, bebidas, alquileres de vivienda, energía, bienes de consumo duradero (automóviles, electrodomésticos, salud, ocio) (INEGI, 2021).

Según Larrain y Sachs, (2002, p. 77) “el efecto acumulativo de las decisiones en el consumo y ahorro de las familias contribuye a determinar la tasa de crecimiento de la economía, la balanza comercial y el nivel de producto y empleo”.

Este estudio, tiene por objetivo realizar un análisis del comportamiento del consumo en el tiempo en el periodo de 1980 a 2019, en México, a través de la una función clásica Keynesiana con la revisión de las cifras disponibles en el INEGI de los datos agregados para consumo y el ingreso nacional disponible ambos a precios constantes de 2013, empleando el programa *Eviews* se realizaron las pruebas pertinentes para comprobar si las series cuentan con autocorrelación, estacionariedad, tendencia, heterocedasticidad y normalidad de los residuos.

El periodo de estudio que se determinó para realizar el presente análisis es, de 1980- 2019, puesto que en este periodo la economía mexicana ha atravesado por diferentes cambios estructurales que inician en la década de 1980, con la apertura de la economía, primero la entrada al GATT (hoy OMC) y luego en 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. A principios de 1994, después de una gran devaluación de la moneda mexicana, se pasa de un régimen de tipo de cambio fijo a uno flotante.

El consumo tiende a ser más estable que otros agregados macroeconómicos, por ejemplo, la inversión y el mismo PIB. Esto se ha planteado desde Keynes, quien señalaba a la inversión

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

como el factor de la demanda agregada más inestable, mientras que el consumo presenta una mayor estabilidad a lo largo de la historia. López (2015) menciona lo siguiente:

Desde el punto de vista de las Cuentas Nacionales, el consumo (C) es una proporción considerable, pero relativamente estable a lo largo del tiempo, del Producto Interno Bruto (PIB); es por ello, por lo que una de las identidades básicas de esta disciplina es: $PIB = G+I+C+(X-M)$. Desde el punto de vista de las Cuentas Nacionales, el consumo se puede dividir en consumo final de los hogares, consumo final de las instituciones privadas sin fines de lucro y Consumo de gobierno (p. 76).

Se utilizaron las cifras disponibles en el INEGI, de los datos agregados para el consumo y el ingreso nacional disponible ambos a precios constantes de 2013. Por la característica de México como país en vías de desarrollo, con niveles de ingreso per cápita de nivel medio con bajo crecimiento económico, se espera que la propensión marginal a consumir sea parecida a la de los países latinoamericanos con un nivel de desarrollo parecido al de México, es decir, relativamente alta ($PMC > ,70$).

La propuesta de que existe una relación entre el gasto de consumo (C), y el ingreso disponible, YD , fue propuesta por primera vez por Keynes en 1936 estableciendo que el consumo depende de la renta. La hipótesis del ingreso absoluto, expone que cuando el ingreso corriente aumenta, los consumidores tienden a consumir más en la adquisición de bienes y servicios. Por consiguiente, el gasto en consumo agregado está directamente relacionado con el ingreso corriente agregado. Aun con la simpleza de esta función de consumo, las estimaciones obtenidas parecen ser adecuadas y buenas, por lo que, en promedio, son capaces de seguir adecuadamente el comportamiento del consumo (De Gregorio, 2012), y se ha encontrado con ella un efecto estadísticamente fuerte del ingreso disponible con el consumo (Casas y Gil, 2011; Pozo, 2013; Márquez y Contreras, 2013; Betancourt, 2013).

El modelo de determinación del gasto en consumo y del ingreso de Keynes 1972. En función del ingreso disponible, se puede presentar de la siguiente manera:

$$C_i = a + bYD_i + e_i \quad C_i > 0; 0 > a > 1 \quad (1)$$

Donde a y b son constantes mayores a cero y $b = \partial C / \partial YD$, la propensión marginal a consumir (PMC), que es el aumento que experimenta el consumo ante un aumento unitario del ingreso. El ingreso disponible (YD), es el ingreso que poseen los individuos después de pagar los impuestos

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

netos (T) y que destinan para consumir y ahorrar, e es el término de error. Keynes (1972) resume su teoría diciendo que, dada la propensión marginal a consumir, debe existir un volumen de inversión suficiente para cubrir la diferencia entre lo que se produce y lo que la población decide consumir.

En la función consumo de (Keynes, 1972, pp. 26-57) se aprecia: i) El ingreso corriente es el principal determinante del consumo; ii) Existe una parte del consumo que no depende del ingreso (consumo autónomo) y; iii) La propensión marginal para consumir se encuentra entre 0 y 1. Para Keynes, la función de consumo (C) es la pauta del consumo planeado para diversos niveles de ingreso disponible (YD). Este modelo de consumo, está concebido como un modelo estable a través del tiempo.

Uno de los principales problemas que ha enfrentado esta función consumo, es que al ser una función de corto plazo puede presentar errores de predicción en periodos breves. Esta función consumo, no es la más apropiada para predecir cambios bruscos del consumo en el corto plazo, digamos, de lo que ocurrirá en los próximos trimestres. Sin embargo, puede explicar de manera acertada periodos relativamente largos (De Gregorio, 2012).

Para Keynes, la función de consumo (C) es la pauta del consumo planeado para diversos niveles de ingreso disponible (YD). Keynes sostiene que esta pauta está sujeta a una ley psicológica fundamental en que se puede basar con entera confianza, tanto a priori, partiendo del conocimiento de la naturaleza humana, como a posteriori, de la experiencia, consiente en que los hombres están dispuestos, por regla general y en promedio, a aumentar su consumo a medida que si ingreso crece, aunque no en la misma proporción" (Samuelson & Nordhaus, 2006, pp. 434-435). Por lo cual, el cambio en el consumo es menor que el cambio en el ingreso disponible.

La evidencia empírica referente en las investigaciones empíricas sobre el comportamiento del consumo en México, suponen que existe una relación de equilibrio, entre el consumo y el ingreso, con un comportamiento estable de las propensión marginal y media, y de las elasticidades ingreso-gasto de largo plazo, así como todas estas predicciones teóricas de los modelos que fueron implementados para economías desarrolladas, estos estudios han encontrado predicciones distintas a las propuestas por lo modelos teóricos. Algunas de las razones de dichos resultados, son el acceso limitado a créditos por partes de los consumidores, el habito y/o la baja posibilidad de ahorro en economías en vías de desarrollo. (Ruiz-Galindo y Venegas-Martínez, 2007; Mendoza-González, 2020), (Villagómez, 1997; Coppelman, 1997; Mashi y Peters, 2010;

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

Gómez y Ventosa, 2009; Villagómez y Hernández, 2009; Castillo-Ponce, 2003; González, 2002; Verastegui y Cedillo, 2006). Por otro lado, existe las discusiones sobre los regímenes de los comportamientos macroeconómicos, tasas de intereses, demanda monetaria, desigualdad económica, en términos de análisis econométrico consideran desequilibrios de corto plazo tomando diversas rutas, distancias y tiempos frente al equilibrio definido por los vectores de cointegración (Hansen y Seo, 2002; Seo, 2006; Seo, 2011; Mendoza, 2020; González, 2002).

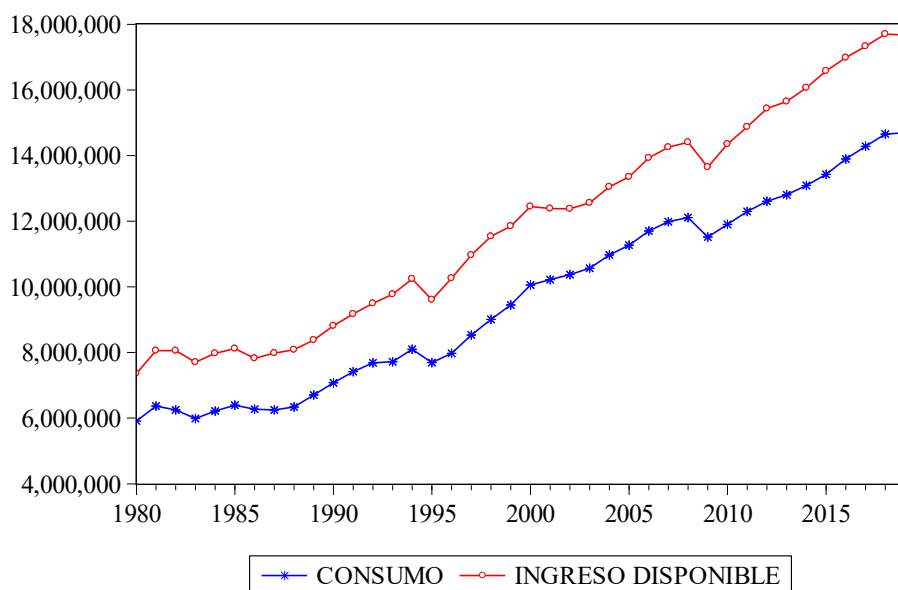
MATERIAL Y MÉTODO

Para iniciar con la estimación del modelo de la función de consumo para México, los datos se han obtenido de forma anual desde 1980-2019. La base de datos, se construyó procedente del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de la cual se obtuvieron los indicadores relacionados con el consumo nacional y los datos del ingreso disponible (YD), a nivel nacional. Todas las series en la base de datos, están expresadas en términos reales, utilizando el deflactor del PIB del año 2013.

La Figura 1, muestra que ambas series, consumo (C) e ingreso disponible (YD), presentan la misma tendencia y que están altamente relacionadas, lo cual puede llevar a conclusiones erróneas, por lo que antes de realizar la estimación del modelo, se debe realizar una inspección de los datos anuales de ambas series.

Figura 1

Evolución del consumo y el ingreso disponible



Nota. Elaboración propia con datos de INEGI.

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

Modelo econométrico de la función keynesiana del consumo de México

La función consumo keynesiana, es la representada en la ecuación 1:

$$C_i = a + bYD_i + e_i \quad (1)$$

Esta ecuación se estima con el Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) el cual requiere del cumplimiento de ciertas condiciones previas; en primer lugar, las series que se incluyen en el modelo deben ser variables no estacionarias; segundo, las variables deben estar integradas del mismo orden (se probaron las dos condiciones en la Tabla 1); por último, deben existir al menos una ecuación, por medio de la cual se pueda expresar el equilibrio de las variables del modelo en el largo plazo.

Antes de iniciar con la formulación y procedimiento de modelos econométricos, es necesario realizar las pruebas pertinentes para probar las dos primeras condiciones, para lo cual, se realizaron tres tipos de pruebas para determinar si las series eran estacionarias o no. La prueba de Dickey Fuller Aumentada (ADF), prueba de Phillips-Perron (PP), y la prueba de Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS). Los resultados se muestran en la Tabla 1 y confirman que las series de C y de YD son no estacionarias; en seguida, se hicieron pruebas de raíz unitaria de las series originales, encontrando que si existe una raíz unitaria lo cual justifica la transformación de las variables en sus primeras diferencias. Las pruebas se realizaron en niveles y en primeras diferencias, sin nada, con tendencia, con intercepto y tendencia para cada una de las series.

La prueba aumentada de Dickey-Fuller (ADF) es una versión de la prueba de Dickey-Fuller (DF) para modelos de series de tiempo mucho más grandes y complicadas. La ADF es un numero negativo y entre más negativo sea el estadístico ADF, más fuerte es el rechazo de la hipótesis nula sobre la existencia de una raíz unitaria o no estacionalidad.

La prueba Phillips-Perron, se basa en el mismo principio que la prueba de ADF, utiliza un estadístico t modificado, que no depende de la distribución de los errores y realiza una corrección semiparamétrica de la autocorrelación y el número de rezagos en la prueba se determina con base al tamaño de la muestra.

Si el t-student asociado al coeficiente de Y_{t-1} es mayor en valor absoluto al valor crítico de Mackinnon, entonces se rechaza la hipótesis nula de la existencia de una raíz unitaria con tendencia en la serie.

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

Prueba Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS). En esta prueba, se contrasta como hipótesis nula la hipótesis de estacionalidad en tendencias, de aquí la principal diferencia con los anteriores contrastes de raíces unitarias.

La prueba de KPSS al igual que las pruebas anteriores de raíces unitarias, son de gran utilidad en la investigación, para saber si las series empleadas son fraccionalmente integradas.

H_0 : La serie es estacional en tendencia.

H_1 : La serie es no presenta estacionalidad en tendencia.

Las series de Consumo, PIB, Informalidad y Pobreza están cointegradas de orden I (1), es decir, las series se vuelven estacionarias al transformarlas en primeras diferencias.

Tabla 1
Prueba de raíz unitaria

Nombre del indicador	Ho: La serie tiene una raíz de unidad						Ho: La serie es estacionaria	
	Prueba aumentada de Dickey-Fuller			Prueba Phillips-Perron			Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin Test	
	Ninguno	Intercepto	Intercepto y tendencia	Ninguno	Intercepto	Intercepto y tendencia	Intercepto	Intercepto y tendencia
Consumo Nacional (CN)	1	0.9955	0.3711	1	0.9963	0.417	p>0.1	0.05<p<0.1
	[0.0007]	[0.0001]	[0.0004]	[0.0007]	[0.0001]	[0.0004]	p<0.01	p<0.01
YD	1	0.9886	0.3185	1	0.998	0.4758	p>0.1	0.05<p<0.1
	[0.0001]	[0.0000]	[0.0000]	[0.0000]	[0.0000]	[0.0000]	p<0.1	0.05<p>0.01

Nota. Las pruebas de pruebas de raíz unitaria que se resumen en la tabla se realizaron para el período 1980-2019. Los valores p en primer renglón corresponden a la hipótesis nula. El valor p en corchetes se refiere a las pruebas unitarias en primeras diferencias. Elaboración propia con datos de INEGI.

Las pruebas con primeras diferencias sugieren que todas las variables están integradas de orden uno, I (1). Con dichos resultados se demuestra que se cumple con las dos primeras condiciones para el uso del modelo MCO (Tabla 1).

Para probar la tercera condición del modelo. Se evalúa si existe al menos una ecuación que exprese la relación de equilibrio entre las variables del modelo, en el largo plazo. Para lo cual se emplean la prueba de cointegración de Johansen (1991).

La teoría de la cointegración presupone que existe al menos una relación de largo plazo entre dos o más variables involucradas en un modelo. Según la literatura de cointegración, dos series con igual orden de integración $Z_t = (Y_t, X_t) \sim I(d)$, supóngase $[Y_t: t = 1, 2, \dots]$ y $X_t: t = 1, 2, \dots]$ son

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

dos procesos $I(1)$, pueden tener una relación a largo plazo estable y no espuria, si en una regresión de las variables en niveles los residuos son estacionarios o no tienen una raíz unitaria, en otros términos, si existe una constante $\beta \neq 0$ tal que la diferencia $\epsilon_t = y_t - \beta x_t$ sea un proceso $I(0)$ (Novales, 1993; Wooldridge, 2010).

Tabla 2

Prueba de cointegración de Johansen

Hipótesis (número de ecuaciones)	Prueba de seguimiento		Prueba máxima de Eigenvalue	
	Estadística de trazas	Valor crítico	Estadística Max-Eigen	Valor crítico
Ninguno*	33.1167	25.8721	21.8759	19.387
Como máximo 1	11.2407	12.5179	11.2407	12.517

Nota. *Denota el rechazo de la hipótesis nula, con un nivel de significancia del 5%. Elaboración propia con datos de INEGI.

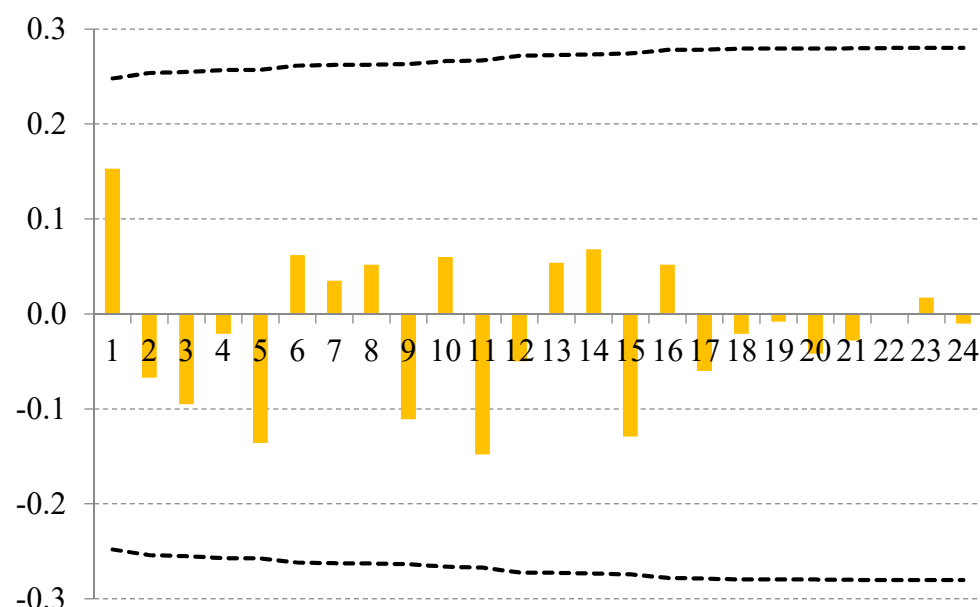
En la prueba de Johansen, se especifican vector autorregresivo de orden 1. Las variables tienen intercepto. Utilizando las dos variantes de la prueba para determinar el número de vectores de cointegración; el de la traza (trace test) y la prueba del valor máximo (maximum eigenvalue test). Los resultados obtenidos de dichas pruebas rechazan la hipótesis nula de que no existen ecuaciones que expresen la combinación lineal de las variables del primer modelo, en el largo plazo (Tabla 2), es decir, que al menos existe un vector de cointegración que expresa una combinación lineal de las variables del modelo. Con que se prueba la tercera condición del modelo.

Es necesario detectar si existe autocorrelación entre los errores estimados y entre los errores y las variables. Las posibles causas por la cual existiría la autocorrelación son principalmente por trabajar con series temporales, la existencia de relaciones dinámicas, errores de especificación, manipulación de los datos o si se trabaja con datos de corte transversal y hay efectos de proximidad (Figura 2 y 3).

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

Figura 2

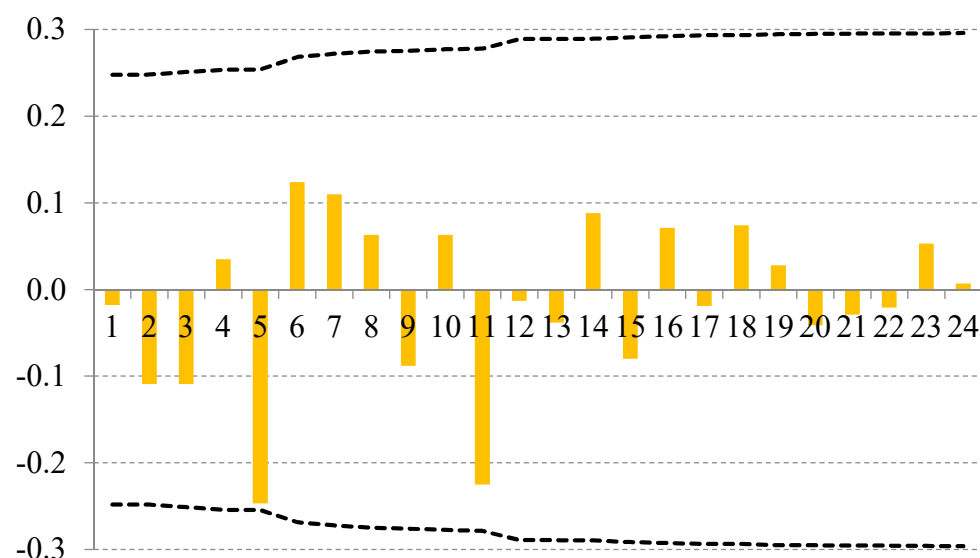
Esquemas de autocorrelación de la variable DCN



Nota. Elaboración propia con datos de INEGI.

Figura 3

Esquemas de autocorrelación de la variable DYD



Nota. Elaboración propia con datos de INEGI.

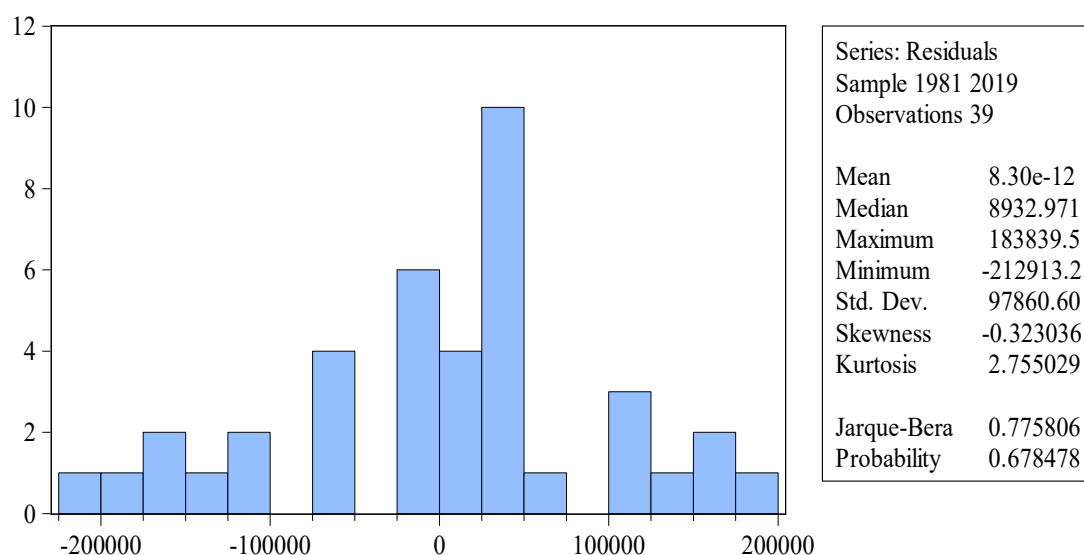
La primera forma de realizar la detección de presencia de autocorrelación de primer orden es con el estadístico Durbin – Watson utilizando los resultados de la regresión en primeras diferencias (Tabla 3), el cual es de 1.2508, los valores críticos del estadístico de Durbin – Watson para una

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

variable exógena y 2 grados de libertad, se encuentra entre 1.24 y 1.34, lo cual sugiere que se encuentra en la zona de indecisión, por lo que se utiliza el contraste de Breush-Godfrey en el modelo (Figura 4).

Se aprecia que el Jarque-Bera es de 0.775 con una probabilidad mayor a 0.05; por lo tanto, el Jarque-Bera es chico y se encuentra en la zona de aceptación de la hipótesis nula lo que significa que los errores se distribuyen de manera normal, con lo cual se concluye que el modelo cumple con los supuestos de normalidad de los errores (Figura 4).

Figura 4
Prueba de normalidad



Nota. Elaboración propia con datos de INEGI.

El estadístico DW, la inspección visual de los correlogramas más la prueba LM, brindan indicios que sugieren la ausencia de autocorrelación. Además, estos últimos tienen un comportamiento o distribución normal, prueba Jarque-Bera (Figura 4), son estacionarios según las pruebas de raíces unitarias.

Una vez demostrado que las series de tiempo cumplen con las especificaciones pertinentes, se procede a modelar el modelo especificado.

RESULTADOS

Cuando se trabaja con series de tiempo y en especial cuando estas series son de periodos de 30 datos o más, se debe comprobar si son estacionarias, sobre todo, si se desea generalizar estos resultados para diferentes periodos en el tiempo, puesto que una característica de las series de

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

tiempo estacionarias “... es que su media, su varianza y su autocovarianza (...) permanecen iguales sin importar el momento en el cual se midan...” (Gujarati, 2010, pp. 741). Se realizaron tres pruebas de estacionariedad para cada una de las variables utilizadas en el modelo: la de Dickey-Fuller Aumentado (ADF) y la de Phillips-Perron y la prueba de Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS). Se comprobó que ambas series eran no estacionarias y presentaban una raíz unitaria, por lo tanto, las variables se transformaron en sus primeras diferencias.

Tabla 3

Estimación de la función de consumo keynesiana

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	41270.83	20211.01	2.041998	0.0483
DYD	0.695808	0.047279	14.71709	0.0000
R-squared	0.854097	Mean dependent var		225259.0
Adjusted R-squared	0.850153	S.D. dependent var		256197.8
S.E. of regression	99174.22	Akaike info criterion		25.89706
Sum squared resid	3.64E+11	Schwarz criterion		25.98238
Log likelihood	-502.9928	Hannan-Quinn criter.		25.92767
F-statistic	216.5927	Durbin-Watson stat		1.250882
Prob(F-statistic)	0.000000			

Nota. Elaboración propia con estimaciones realizadas en EViews.

De acuerdo con los datos de la Tabla 3, la ecuación de consumo queda:

$$DC = 41270.83 + 0.6958DYD$$

$$(20211.01) \quad (0.0472)$$

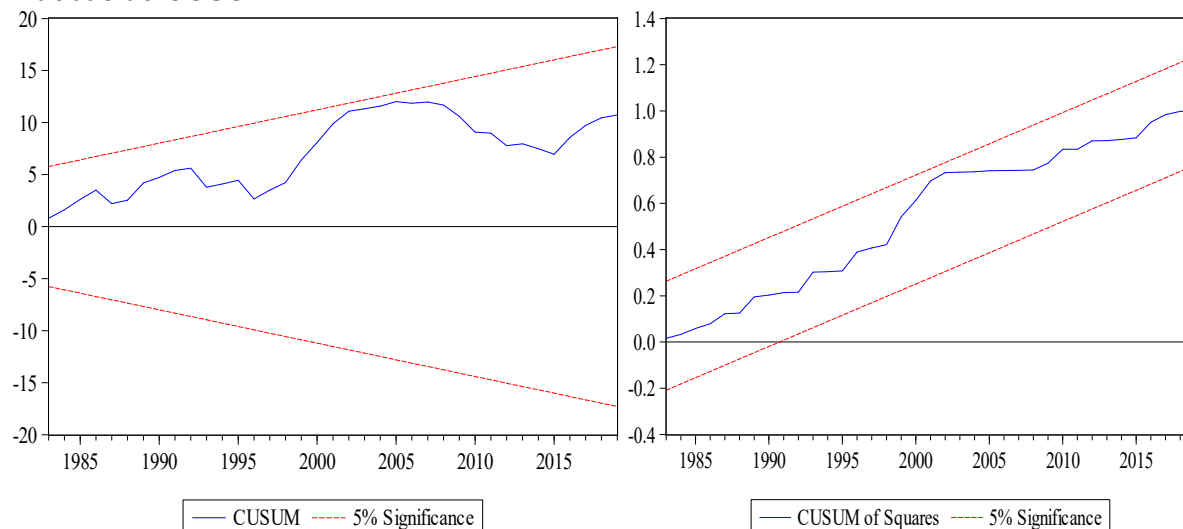
El coeficiente pendiente, 0.695 representa la propensión marginal a consumir que indica que por cada unidad monetaria que se incremente el ingreso disponible, el consumo se incrementará en 0.695 centavos en promedio. El signo esperado es el correcto, pues se esperaba una relación positiva entre el consumo y el ingreso disponible, por otra parte, se valida la hipótesis que se suponía una propensión marginal al consumo relativamente alta, pues es esta una característica de los países en vías de desarrollo y de ingresos per cápita medios.

El modelo de MCO propuesto es robusto a los cambios en el periodo de estimación de la muestra analizada, para lo cual se realizó un análisis de estabilidad de los coeficientes empleando pruebas de CUSUM. La Figura 5, muestra el comportamiento de las sumas acumuladas de los residuos recursivos (CUSUM) y la suma acumulada de los residuos recursivos al cuadrado (CUSUM al

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

cuadrado). Los valores de las pruebas se encuentran en el intervalo de confianza del 95%. Lo cual sugiere que el modelo de MCO ajustado son parsimoniosos y estables.

Figura 5
Pruebas de CUSUM



Nota. Se muestra las pruebas de CUSUM realizadas al modelo de MCO que se propone. Los resultados de las pruebas indican que los coeficientes estimados en el MCO son estables ante cambios en el periodo de estimación. Elaboración propia con datos de INEGI.

Los resultados obtenidos muestran los signos esperados a priori, y en términos de significancia individual de cada una de las variables son robustos a un 95% de confiabilidad.

En la Tabla 4, se pueden observar la propensión marginal a consumir para distintos países de latinoamericanos, Estados Unidos y algunos europeos para el año 2019.

Tabla 4
Propensión marginal a consumir de México y otros países

País/Año	2019
Colombia	0.84
Perú	0.79
México	0.78
Brasil	0.88
Chile	0.81
Argentina	0.83
USA	0.8
España	0.78
Alemania	0.7
Francia	0.77

Nota. Cifras obtenidas de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco Mundial, Instituto Nacional de Estadística e informática (INEI) Perú.

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

En países en vías de desarrollo, se han realizado estudios similares empleando la función de consumo de Keynes, dado que sigue siendo vigente y que el modelo de síntesis neoclásica mejor conocido como modelo IS-LM, es una forma de plasmar las ideas de Keynes junto con la teoría clásica en el modelo de determinación del gasto y de ingreso a corto plazo.

Ruperti, (2019) en su artículo mostró, que el modelo de Keynes se ajusta y describe el comportamiento del consumo en la economía de Ecuador, obteniendo una propensión marginal a consumir de 0.52 del ingreso disponible. Para Colombia, se tiene una PMC de 0.62 y León (2011) que es similar a la estimación del plan nacional de desarrollo (2010-2014) que dice ser de 0.63, elaborado por Briceño y Camelo (2011).

El consumo autónomo (la constante) resulta estadísticamente significativa al nivel de $\alpha = 5\%$. Es decir que cuando, el ingreso es nulo el consumo es de positivo, el cual se cubre generalmente con deuda.

La prueba de hipótesis para el coeficiente de regresión pendiente, es decir, para la PMC, se utiliza la prueba t. El valor crítico del estadístico t con un nivel de significancia, α , de 5%, es de 2.048 con 28 grados de libertad. Se postula la siguiente prueba:

$$H_0: \beta_1 = 0 \quad y \quad H_a: \beta_1 \neq 0$$

La hipótesis nula establece que el ingreso disponible, YD, no tiene influencia lineal sobre el consumo. Como el valor t calculado es de 14.71, excede el valor crítico t de 2.048, se rechaza la hipótesis nula. En otras palabras, el ingreso disponible tiene un efecto significativo y positivo sobre el consumo, como se esperaba *a priori*. El estadístico F también, resultó significativo al 5%. La bondad de ajuste del modelo es mayor de 0.85 ($R^2 = 0.854$), lo que indica que el ingreso disponible explica alrededor del 85% la variación del consumo. Por lo que se puede concluir que el modelo presenta una buena bondad de ajuste y tiene buen potencial predictivo.

En efecto, los resultados hallados indican una relación estadística significativa entre el consumo privado y el ingreso disponible durante el periodo de estudio para México.

CONCLUSIÓN Y DISCUSIÓN

Para el periodo de estudio 1980-2019 se podría afirmar que la teoría keynesiana se ajusta para explicar el comportamiento del consumo en la economía mexicana, lo cual quiere decir, en una primera instancia, que las familias basan sus decisiones de consumo en función de su ingreso

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

actual. Lo anterior, se podría explicar, entre otros factores, a la baja capacidad de ahorro y a las limitaciones del acceso al crédito.

El consumo es una variable de gran relevancia en la mayoría de los países, México no es una excepción, al ser el mayor componente de la demanda agregada es importante en la determinación del crecimiento económico al igual que la inversión. En el periodo de estudio, se estimó una propensión a consumir (PMC) de 0.69, lo que indica que de cada peso de ingreso disponible se destinan, en promedio, al consumo 0.69 pesos.

Puesto que el C y Yd son series cointegradas, el modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios, con la respectiva corrección de errores que se le realizó a la base de datos; constituye el mejor modelo para estimar la relación entre ambas variables.

En estudios referentes al consumo en México, como el de Camacho (2003) que dice que el consumo en México representa el 69% del PIB hasta el año 2000, lo cual sigue siendo similar en la actualidad lo cual confirma que el consumo es la variable más estable de la función de demanda agregada en el tiempo. En este artículo empleando el ingreso disponible nacional (YDN) y dando como resultado que la propensión marginal a consumir es de $\lambda = 0.69$, y un estudio más reciente (Gálvez-Soriano et al., 2022) el cual busca determinar el consumo predecible tomándolo como la proporción de individuos que gastan todo su ingreso en cada momento del tiempo empleando variables instrumentales (VI) mediante mínimos cuadrados en dos etapas (MC2E) es aproximadamente $\lambda = 0.69$ dicha proporción es mayor a la encontrada por Campbell y Mankiw (1990) para Estados Unidos ($\lambda = 0.4$, en promedio para diferentes especificaciones de instrumentos).

Dada la magnitud de respuesta del consumo ante un cambio en el ingreso disponible, la política fiscal expansiva tiene efectos importantes aunque limitados a corto plazo, y su utilización constante como mecanismo de estabilización macroeconómica puede repercutir en el balance de deuda y presupuesto del gobierno consolidado a mediano plazo, por lo tanto, una estrategia viable para mantener un equilibrio entre ingreso- consumo, y que el consumo se mantenga en niveles deseables y compatibles con el pleno empleo y sin menosprecio del balance externo, debe estar basada en la productividad y los salarios reales a largo plazo. “El exceso de sensibilidad por parte del consumo al ingreso disponible, se puede debe principalmente a imperfecciones en el mercado de crédito” (Castillo, 2003).

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

Las interrogantes que surgen son ¿qué efectos han tenido las políticas públicas que se han realizado para combatir la pobreza, la generación de empleos formales y ¿qué tan eficientes han sido dichas estrategias?

Para México, como economía en desarrollo, es de interés conocer si el consumo nacional se ajusta a alguna teoría de consumo que se han probado y calculado para economías desarrolladas, pero ¿las economías emergentes se comportan igual que estas economías?, o ¿tienen su propia función de consumo o es una combinación de más de una función de consumo cuales son?

Para siguientes trabajos, es de relevancia investigar qué proporción de la población sigue la teoría de la regla del pulgar (consume todo su ingreso corriente en cada momento en el tiempo) y cuales siguen la hipótesis del ingreso permanente, así como si la población en situación de pobreza tiene alguna relación con las personas que se encuentran en la informalidad y si son hombres o mujeres.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Mundial (2022). Datos de libre acceso del Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org>
- Blanchard, O. (2003). Macroeconomía. (3ª ed.). Prentice-Hall Press.
- Briceño, A. y Camelo, M. (2011). Análisis macroeconómico del Plan Nacional de Desarrollo, 2010-2014, "Prosperidad para todos": aplicación de un modelo simple de demanda. Universidad Católica de Colombia.
- Camacho, F. (2003). Evolución del consumo en México. *Aportes: Revista de la facultad de economía BUAP*. Año VIII(23), pp. 75-88.
- Campbell, Y. y Mankiw, G. (1990). Permanent Income, Current Income, and Consumption. *Journal of Business & Economic Statistics*, 8, pp. 265-279. DOI: <https://doi.org/10.1080/07350015.1990.10509798>
- Casas, J. y Gil, J. (2011). Evidencia empírica de la teoría del consumo para Colombia 2000-2010. *Apuntes del CENES*, 30(52), pp. 59-86. DOI: <https://doi.org/10.19053/01203053.v30.n52.2011.25>
- Castillo, R. (2003). Restricciones de liquidez, canal de crédito y consumo en México. *Economía Mexicana. Nueva Época*, XII(1), 65-101. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32312103>
- Copelman, M. y Werner, A. (1997). El mecanismo de la transmisión monetaria en México. *El Trimestre Económico*, 64(253), pp. 75-104.

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

De Gregorio, J. (2012). *Macroeconomía teoría y políticas*. Pearson.

Fernández, E. (2009). Teoría del consumo. Londres: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). Ensayo (77). <https://www.cemla.org/PDF/ensayos/pub-en-77.pdf>

Gálvez-Soriano, O., Ramírez-Loyola, M. y Valdivia, D. (2022). Informalidad, pobreza y consumo en México: Evidencia empírica entre 1993 y 2019. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF*, 17(2), p. 663. <https://doi.org/10.21919/remef.v17i2.663>

Gomez, M. y Ventosa, D. (2009). Bilateral Relationship between Consumption and GDP in Mexico and the USA: A Comment. *Applied Econometrics and International Development*, 9(1), pp. 77-90. URL: <https://www.usc.es/economet/reviews/aeid916.pdf>

González, J. (2002). La dinámica del consumo privado en México: Un análisis de cointegración con Cambios de régimen. Documento de Investigación (10). Banco de México.

Gujarati, D. y Porter, D. (2010). *Econometría*. (5ª ed.). McGraw-Hill.

Hansen, B. E. y Seo, B. (2002). Testing for two-regime threshold cointegration in vector error-correction models. *Journal of Econometrics*, Issue 110, pp. 293- 318.

INEGI (2013). Por actividad de los bienes y servicios. Base 2013. Serie anual reducida desde 1993. https://www.inegi.org.mx/app/tmp/tabuladoscn/default.html?tema=CBS_r

INEGI (1989). Sistema de cuentas nacionales de México 1981-1987. Tomo I. Resumen general. <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825146443>

INEGI (1988). Sistema de cuentas nacionales de México 1980-1986. Tomo I. Resumen general. <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825146351>

INEGI (s/f). Banco de información económica. <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1160123000700070000100100002>

INEI (2022). Producción nacional. <https://www.inei.gob.pe/>

Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegrating Vectors in a Gaussian Vector Autorregressive Models, *Econometrica*, 59, 1551-1580. DOI: <https://doi.org/10.2307/2938278>

Keynes, J. M. (1972). Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. (2ª ed.). Fondo de cultura económica. <http://hetwebsite.net/het/texts/keynes/gt/chap06.htm>

Larrian, F y Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. (2ª. ed.). Prentice Hall.

López, L. (2015). Estimación de una función de consumo para la economía cubana en el periodo 1975 – 2012. *Revista de economía del caribe*, 16, ISSN 2145-9363, pp. 73-98.

Márquez, J. y Contreras, I. (2013). La ley psicológica fundamental de Keynes: Evidencia empírica para México (2003-2012). *Tiempo Económico*, VIII(25), pp. 27-41.

Mashi, R. y Peters, S. (2010). A Revisitation of the Savings-Growth Nexus in Mexico. *Economic Letters*, 107(3): 318-320. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2010.02.001>

Evolución del Consumo de la Economía Mexicana en el Periodo 1980-2019.

- Mendoza, M. (2020). Sensibilidad y asimetrías ante choques de ingreso en el consumo privado de México, 1995-2017. *Ensayos Revista de Economía (Ensayos Journal of Economics)*, 39(1), 21-58. <https://doi.org/10.29105/ensayos39.1-2>
- Novales, A. (1993). *Econometría*. (2ª ed.). McGraw-Hill.
- Ocando, C. (2016). El gasto de consumo final de los hogares y la función de consumo keynesiana. *BCVoz Económico*, (20), pp. 23-25.
- Pozo, B. (2013). La equivalencia ricardiana: ¿Una curiosidad teórica? Algunos indicios para el caso venezolano (1950-2010). *Economía*, XXXVIII(35), pp. 101-125.
- Ruiz-Galindo, L. y Venegas-Martínez, F. (2007). Un modelo macroeconómico de simulación con microfundamentos para la economía mexicana. *Economía mexicana nueva época*, vol. XVI(2), pp.165-215.
- Rupert, J. S., Zambrano, C. A. y Molero, L. E. (2019). Estimación de corto y largo plazo de la función keynesiana para Ecuador: periodo 1950-2014. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(3): 152-171. DOI: <https://doi.org/10.31876/rcs.v25i3.27364>
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2006). *Economía*. (18ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Seo, M. H. (2011). Estimation of non linear error-correction models. *Econometric Theory*, 27(2), pp. 201-234.
- Seo, M. (2006). Bootstrap testing for the null of no cointegration in a threshold vector error correction model. *Journal of Econometrics*, 127(1), pp. 129-150.
- Verastegui, J. y Cedillo, R. (2006). Consumption Smoothing and the Current Account: Evidence from Mexico, 1980-2005. *Revista Brasileira de Economia de Empresas*, 6(2), pp. 17-23. <https://portalrevistas.ucb.br/index.php/rbee/article/view/4241/2582>
- Villagómez, A. y Hernández, J. I. (2009). Impacto de la Reforma al Sistema de Pensiones en México. *Economía Mexicana, Nueva Época*, 19(2), pp. 271-310. <http://www.scielo.org.mx/pdf/emne/v19n2/v19n2a3.pdf>
- Villagómez, A. (1997). Private Saving, Interest Rates and Liquidity Constraints in LDC's: Recent Evidence. *Applied Economics*, 29, 607-615. DOI: <https://doi.org/10.1080/000368497326804>
- Wooldridge, J. (2010). *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno*. (4ª ed.). Cengage Learning.

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

**Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores:
Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.**

**Compliance with Legal Standardization in the Training of Entrepreneurs: Promoting
Corporate Social Responsibility.**

López Espinosa, Irma*, Vázquez Ibarra, Irene**,
Guerrero Orozco, Ana María***

*Doctora. Licenciatura en Humanidades Empresa en la Universidad Estatal del Valle de Ecatepec. México. Email: irma.lopez@uneve.edu.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1646-0023>.

**Doctora. Licenciatura en Humanidades Empresa en la Universidad Estatal del Valle de Ecatepec. México. Email: irenevazquez@uneve.edu.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8399-9977>.

***Doctora. Licenciatura en Humanidades Empresa en la Universidad Estatal del Valle de Ecatepec. México. Email: aztecana52@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9492-2203>.

Correo para recibir correspondencia: monjalop@hotmail.com

Fecha de recibido: 22 de noviembre de 2021

Fecha de aceptación: 5 de abril de 2022

RESUMEN

La normalización internacional y nacional en la formación de emprendedores resulta funcional y necesario para enfocarla en uno de los objetivos de la responsabilidad social; así como la diferencia entre ellas, con el propósito de transmitir a los empresarios la importancia de conocerlas y aplicarlas desde el origen del proyecto de negocios. Esto permitirá que se fomente una cultura empresarial interesada en las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y demás ordenamiento jurídicos, dando apertura a la aceptación en cuanto al carácter coercitivo y heterónomo de la legislación; lo que hace necesario realizar cambios en la enseñanza de la asignatura de Derecho, en las Licenciaturas de Administración, Negocios, Contabilidad. Se resalta la conveniencia de enfocar la enseñanza de esta disciplina enfocado al desarrollo humano, valores éticos, derechos humanos y bioética, a efecto de sensibilizar a los futuros empresarios de los beneficios que tendrá constituir una empresa con una visión de ser socialmente responsable y apegada al desarrollo sustentable.

PALABRAS CLAVE: Responsabilidad social. Enseñanza. Emprendedores. Normatividad jurídica. Ética.

ABSTRACT

The international and national standardization in the training of entrepreneurs is functional but it is necessary to focus it on one of the objectives of social responsibility; as well as the difference between them, with the purpose of transmitting to entrepreneurs the importance of knowing and applying them from the origin of the business project. This will allow the promotion of a business culture oriented to the Official Mexican Standards and other legal systems, opening to the acceptance of the coercive and heteronomous nature of the legislation, which makes it necessary to make changes in the teaching of the subject of law in the administration, business, and accounting careers. The convenience of focusing the teaching of this discipline focused on human development, ethical values, human rights, and bioethics is highlighted, to sensitize future entrepreneurs of the benefits of setting up a company with a vision of being socially responsible and attached to the sustainable development.

KEY WORDS: Social responsibility. Teaching. Entrepreneurs. Legal regulations. Ethics.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo se desarrolla con el objetivo de mostrar la necesidad y conveniencia de realizar un cambio de idea en los emprendedores respecto al tema de normalización jurídica, el cual es muy amplio. Se plantea la pregunta ¿cuáles son los aspectos de la normatividad jurídica que conoce, relacionados con la actividad u objeto social de la empresa? Además, se realizó el estudio de tres casos de pequeñas empresas una de producción y dos de servicios.

Se destaca el hecho de que, los aspectos legales se relacionan con productos, servicios, procesos, personas, publicidad, instalaciones, medio ambiente, seguridad, ambiente laboral, entre otros; de ahí que las empresas estén obligadas a identificar las normas que les corresponda cumplir o acatar.

Respecto a las normas internacionales, compete a las empresas cumplirlas en forma voluntaria (Ayala, 2013), sin embargo, existen las normas nacionales que deben aplicar en forma obligatoria; lo que hace necesario que se proceda a identificar y diferenciar la existencia de normatividad internacional y nacional. Se establece la importancia y obligatoriedad de la normatividad nacional, misma que tiene su fundamento en la Ley de Infraestructura de la Calidad.

Se describen los alcances y objetivos de las diversas normas jurídicas en cuanto a regular aspectos que forman parte de la sustentabilidad, sin embargo, las reformas que se han realizado a los ordenamientos legales son insuficientes ante la cultura empresarial que se resiste al cumplimiento responsable de dichas normas. Por lo que se requiere, realizar cambios en los programas de estudio de las licenciaturas relacionadas con Negocios, Administración, Contabilidad, entre otras, que contemplen asignaturas que permitan formar empresarios, así como profesionistas con un sentido de responsabilidad social y convencidos del desarrollo sustentable, con el objeto de que al realizar un plan de negocios también estén presentes los aspectos que han de considerar para que la actividad empresarial sea congruente con lo que implica la sustentabilidad.

Se hace hincapié de la necesidad de, que los programas de estudio se avoquen al mismo, con un enfoque ético del conocimiento de la Norma ISO-26000 en las asignaturas que se encuentren relacionadas con el contenido de la misma, sobre todo las asignaturas de Derecho; esto de alguna forma contribuye a formar empresarios con sentido responsable en este aspecto, al llevar la idea

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

de identificar, buscar y cumplir con las NOM requeridas de conformidad a la actividad empresarial que desempeñen.

Elementos a considerar en la formación de emprendedores

Las empresas desempeñan un papel elemental, no solo en el aspecto de la economía, sino también social y cultural; de donde se desprende la necesidad de destacar el lugar en que se ubica la empresa comercial (Mangas, 2013); en la sociedad en general, no sólo por su influencia en la economía de un país, sino por las prácticas sociales que las organizaciones económicas se encuentran obligadas a cumplir; es ahí donde se visualiza la renuencia a cumplir con sus deberes, esto mismo sucede con los demás miembros de la sociedad, a quienes les ha resultado difícil acatar las reglas sociales y jurídicas que les competen. La empresa se encuentra comprometida a cumplir con las normas que le corresponden acorde al objeto social para el cual se constituyeron. Esta omisión al cumplimiento de determinados lineamientos jurídicos es una muestra de la existencia de empresarios que ignoran la noción y alcance de sustentabilidad y por tanto no tienen criterio, convicción y compromiso en temas de responsabilidad social, trabajo digno, medio ambiente, seguridad e higiene en el trabajo, entre otros.

En la formación de empresarios es necesario abordar la normalización jurídica en sus diversos aspectos, con la idea de aceptar libremente la existencia de reglamentación legal que le compete cumplir, lo que originará el compromiso de acatarla en lo posible para alcanzar la calidad en el trabajo que se desempeña dentro de la organización que está bajo su dirección. Esto permitirá que se pueda enfocar en los aspectos que corresponden a la responsabilidad social corporativa, así como, de sustentabilidad organizacional, lo que implica relacionarlos con la actividad social y económica. Para contribuir de alguna forma en crear emprendedores con sentido de responsabilidad social se requiere que desde los programas educativos se resalte la importancia de la cooperación de los interesados, percibirlo como un instrumento de la empresa, para controlar cualquier problema que se presente (Gallego, 2018); esto es relevante para las empresas que operan dentro del territorio mexicano, con aspiraciones de colocarse en el mercado y mantenerse en este mundo globalizado en que se vive.

Las Instituciones de Educación Superior (IES) deben tener presente al ofertar licenciaturas, que necesitan adaptar su estructura organizacional, como le refiere Martín Granados (2013):

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

Esto requiere una interacción con su entorno, con el fin de ajustar su sistema organizacional, lo que le permitirá tener una adaptación a la sociedad que se encuentra inmersa en la globalización; de esta forma, el diseño curricular debe ser abierto, flexible y participativo, para que esté en condiciones de ofrecer carreras profesionales y posgrados que satisfagan las necesidades y condiciones de quienes conforman su entorno (pp. 176-177).

Esto le permitirá a las IES brindar servicios de educación como organizaciones socialmente responsables y a la vez contarán con una herramienta que les servirá para despertar el interés de quienes se encuentran interesados en seguir preparándose con un sentido de responsabilidad social y sustentabilidad. Esto a la vez, servirá para constituir un factor motivacional para quienes se encuentren interesados en realizar una carrera profesional, que le proporcione elementos que le permitan entender, percibir y conducirse en forma ética en la actividad empresarial, implementado métodos, medidas, procedimientos encaminados al desarrollo sostenible.

Los emprendedores de ahora han de formarse con la idea de desarrollo organizacional con una visión humanista, lo que hace necesario un cambio de cultura, poniendo especial atención en las relaciones laborales, por ser el factor que se requiere para elevar la productividad, para esto se requiere tener presente las nociones de humanismo, lo que llevara a darle la importancia al factor humano dentro de una organización, de tal forma que genere una participación activa de sus miembros en la toma de decisiones (Díaz, 2013, p. 47) en ciertos casos, como es el cumplimiento de las NOM que correspondan, para ello se requiere abordar el estudio de derechos humanos, ética, desarrollo sostenible relacionados con las disciplinas jurídicas como son la civil, penal, laboral, administrativo en sus diversos enfoques, entre los que se encuentran medio ambiente, salud, uso de suelo, protección civil, entre otros.

Formación de empresarios con sentido de Responsabilidad Social

Al fomentar una cultura respecto a las NOM, en las micro, pequeñas y medianas empresas, implica que una organización cuente con una estructura administrativa que les permita coordinarse en los deberes inherentes a la actividad empresarial para la que se formaron. Es necesario que los empresarios tomen conciencia de los diversos ordenamientos jurídicos que se encuentran relacionados a nivel federal, como estatal, entre los que se encuentran la Ley General de Salud, Ley Federal del Trabajo, Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente,

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

entre otros; lo que implica que se está ante un conjunto de normas jurídicas que deben ser cumplidas, esto implica que hay una autoridad encargada de vigilar su cumplimiento y sancionar su transgresión o incumplimiento, lo que hace necesario que la enseñanza de la normalización nacional se realice desde la Universidad o Educación Superior, lo que implica incluir en los programas de estudio una asignatura relacionada con la enseñanza del Derecho en cuanto a las Normas Oficiales Mexicanas y temas relacionados con su cumplimiento, verificación, sanciones, procedimiento administrativo, esta labor implica una forma diferente de enseñanza del derecho, que permita formar empresarios y administradores con sentido de responsabilidad social, que tenga conciencia de la existencia, aplicación, utilidad y ventajas de conocerlas y aplicarlas en forma adecuada, así como las normas internacionales, esto conlleva la obtención de una certificación con responsabilidad.

La enseñanza del derecho en las carreras de administración, así como las relacionadas con emprendimiento, negocios, mercadotecnia, entre otras, requiere que se imparta enfocándolo con la ética, la bioética para poder entender los derechos humanos, derechos fundamentales, su alcance y relación con la responsabilidad social corporativa y desarrollo sustentable. Para esto, es necesario que se realice un análisis del contenido de los programas de estudio en las mencionadas licenciaturas para que se incluyan de alguna forma en las asignaturas temas que se relacionen con la identificación, estudio y aplicación de las NOM dentro de la actividad de una empresa, lo que llevaría a crear conciencia y convicción en los futuros profesionistas, emprendedores y consultores con una formación de responsabilidad social.

Al revisar algunos programas de estudio que ofertan algunas de estas licenciaturas se encontró que se requiere que incluyan de alguna forma el estudio de la norma ISO-26000, considerándola como una base de la responsabilidad social y guía para el desarrollo sostenible, misma que se enfoca en diversos aspectos, resaltando el aspecto ético y los derechos humanos, realizar un estudio sobre estos aspectos representa un gran avance para entender y despertar la conciencia de los estudiantes en cuanto a la responsabilidad social. Se contemplan la responsabilidad social, la ética, la sustentabilidad, sin embargo, jamás se relacionan con las asignaturas de derecho, por tanto, no se vinculan con las NOM, el estudio de éstas facilitaría la formación de empresarios con sentido de responsabilidad social empresarial, en atención a las temáticas que abarcan la misma, como se mencionan en el cuadro que más adelante se presenta.

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

Para lograr un cambio de cultura en las organizaciones, es necesario que el docente se comprometa a transmitir el conocimiento a los estudiantes con la idea de que tomen conciencia del papel que tiene el empresario y, por tanto, las personas que la conforman, tanto en el desarrollo económico como en el entorno en que opera la empresa. Es ineludible transmitir a los estudiantes la idea de que todo individuo en la sociedad se encuentra inmerso en esta responsabilidad tanto civil como jurídica; si bien es cierto que las normas jurídicas tienen la característica de ser coercitivas, también lo es que todas las personas se encuentran obligadas a cumplirlas, conforme al ámbito en que se desenvuelven ya sea familiar, laboral, escolar, salud, medio ambiente, entre otros, incluso empresarial.

En la formación de emprendedores deben existir la idea de que, el desconocimiento de las normas jurídicas no exime de responsabilidad al infractor; debido a que tienen como característica ser coercibles, por lo tanto, al haber incumplimiento o infracción de este tipo de normas o de un ordenamiento legal, se produce como consecuencia la imposición de una sanción o se aplicación medio para hacerla cumplir por la fuerza (Gianettasio, 2012, p. 21). La autoridad se allega de los medios necesarios para hacer cumplir la norma, éstos varían dependiendo de la disciplina jurídica de que se trate, incluso se encuentran contempladas en forma expresa en la legislación de acuerdo a la materia de que se trate. La sanción constituye un deber ser, que se vuelve exigible por la sociedad y, por tanto, se le concibe como una amenaza, al ser considerada una infracción del derecho (Krause, 2011, p. 18).

Resulta necesario que los estudiantes al cursar por primera vez una asignatura de derecho, han de comprender el alcance de lo que implica la coercitividad, el papel de la autoridad, de los deberes, derechos humanos y fundamentales; asimilar estas nociones les ayuda para despertar la conciencia en cuanto a la responsabilidad que tienen como ciudadanos y la que tendrán como futuros emprenderos y profesionistas. Para alcanzar este objetivo habrá que desprenderse de ideas obsoletas y pocas prácticas que prevalecen en la actualidad, como es el hecho de que la empresa comercial se ubica como actividad puramente económica (Mangas, 2013, p. 11). Lo que implica modificar el esquema en que se vive, se piensa y actúa (Hernández, 2021, p. 190), respecto a la noción de empresa, pues se le concibe como el medio de generar ganancias o beneficios económicos, actualmente hay que considerar que en la organización se desarrollan actividades sociales y culturales, donde se interactúa con otras personas por diversas razones propias de la actividad laboral, tomando en cuenta el tiempo que ahí se labora y permanece.

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

Las asignaturas de derecho que se contemplan en los programas de estudio de carreras relacionadas con negocios deben estar enfocadas a que la empresa además de ser el medio para obtener beneficios económicos, se encuentra conformada por seres humanos, que su actividad impacta al entorno en que operan, las condiciones actuales en que se desenvuelven las empresas, incluyendo el lugar en que se desarrollan actividades laborales para esto es necesario tomar en cuenta las relaciones que predominan entre jefes y subordinados, la capacitación continua que requieren los asociados, la corresponsabilidad de los trabajadores en sus relaciones entre pares, el trabajo de equipo, aspectos que son valiosos en el contexto (Hernández, 2021, p. 190), de lo que implica la RSE.

Se requiere que los contenidos temáticos sean acordes a la realidad, que el docente tome en cuenta el tipo de alumnos que tiene a su cargo, que lo guíe hacia la reflexión de los temas, desprendiéndose de la idea de que memoricen los contenidos temáticos, tomando en consideración la legislación, que, si bien es cierto, es abundante y hasta compleja, es necesario buscar un equilibrio entre lo teórico y lo que ocurre en realidad (Cervantes, 2016, pp. 48-49) acorde al entorno social en que se vive.

La ética en normas internacionales y nacionales

El emprendedor ante la llamada normalización desconoce el hecho de que existen normas internacionales, que han sido adoptadas a nivel nacional para fomentar las capacidades comerciales de países en desarrollo, cuyo objetivo es impulsar el desarrollo económico, para ello resulta necesario promover y considerar la calidad en la producción, en bienes y servicios. Existen diversos organismos internacionales de normalización, mismos que han generado una variedad de normas cuyo objetivo es superar los obstáculos técnicos que dañan el comercio, así como facilitar el acceso a mercados, impulsar el comercio internacional y un desarrollo sostenible, así como, el fomento de la responsabilidad social.

Existen normas internacionales que no requieren certificación como es el caso de ISO 26000.2010 que se ocupa de la Responsabilidad Social, la cual representa una guía para que las empresas conozcan el alcance y objetivos de la RSE, el compromiso que implica ser socialmente responsable; los beneficios que puede generar a una organización implementarla, entre los que se encuentran tener una ventaja competitiva, poseer un aforo para atraer y retener empleados, clientes y usuarios (ISO, Organización 2020, pp. 3-8).

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

La normatividad internacional ha sido reproducida por las normas mexicanas, tratándose de responsabilidad social por la NMX-SAST-26000-IMNC-2011, publicada en el DOF de fecha 19 de junio de 2012, misma que contempla en su texto el hecho de que, la certificación en la misma equivale a interpretarla en forma errónea, esto se debe a que es una guía para las organizaciones (DOF, 2011), que servirá para identificar los diferentes factores que necesitan atender, modificar, implementar a efecto de considerarse como socialmente responsables, este documento representa el fundamento legal para ello, además de ser voluntario, su estudio equivale a tener un sentido de la responsabilidad, por lo que sería idóneo fomentar este principio en los empresarios y, en los planes de estudio de las licenciaturas de administración y negocios, con el objeto de impulsar la responsabilidad social en los estudiante en el nivel superior que representan a los futuros empresarios.

Implementar la responsabilidad social y sostenibilidad basándose en las reglas antes mencionadas, representa el interés sobre dichos temas, al ser la herramienta idónea de la que pueden allegarse las organizaciones, basándose en valores, principios morales y un actuar ético, para poder implementar la norma ISO-26000-2010, además de tener como resultado dar cumplimiento a la ley, sin considerarla como una carga o algo incómodo o forzado, sino como parte de la responsabilidad social que se tiene, esta sería una forma de fomentar el cumplimiento de las normas jurídicas que corresponda cumplir a una empresa y por tanto, disminuir el incumplimiento de éstas y por ende contribuir a disminuir las conductas de corrupción .

La gobernanza de una empresa debe estar formada con aspectos éticos para poder fomentar hacia abajo esa misma idea, lo que permitirá que la información fluya hacia los demás colaboradores, de ser posible actuar con congruencia. Para lograr esto, es necesario que los docentes en el aula guíen el conocimiento de los alumnos en este sentido, inculcarles valores éticos (M. Galán, 2010), aunado a un actuar congruentes; si bien es cierto que, éstos debieron inculcarse desde la infancia o desde casa, también lo es que, a nivel universitario se encuentra en proceso de formación, por tanto, es una etapa que se puede aprovechar por ser la formación de futuros emprendedores, es el momento para impulsar pequeñas y medianas empresas (PyMES), con una cultura de cumplimiento a la normalización jurídica, basado en valores éticos de responsabilidad, honestidad, lo que permitirá crear conciencia en los emprendedores con el deber de buscar las NOM que les corresponde cumplir acorde a la actividad empresarial que

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

realizan, que su actuar como empresarios sea natural y espontáneo, sin pretensiones ni defensas (Vargas, 2011, p. 69).

Los programas de estudio de las licenciaturas en Administración y Negocios, al contemplar asignaturas como Ética, Bioética, Desarrollo Humano y Derechos Humanos, deberían tener como objetivo enfocarlas a todas las demás asignaturas del programa curricular, sirviendo de apoyo para avanzar en los objetivos de la responsabilidad social corporativa y sustentabilidad, para esto, es necesario identificar temas que permitan fomentar la formación profesional que involucre valores, principios, dignidad, trabajo digno; de manera que se realice un cambio de paradigma con enfoque humanista sistémico, que permita crear conciencia en los futuros emprendedores, con la idea de respeto a la persona y la sana convivencia con la comunidad, como lo mencionó Schumacher citado por Vargas (2011):

Con el objeto de conformar organizaciones con sentido de responsabilidad social corporativa; que implica cumplir con ciertos requisitos y aspectos que es necesario atender para contribuir en aspectos de salud, calidad, medio ambiente, laboral entre otros, mismos que se encuentra contemplados en algunas NOM que es necesario identificar, conocer y así poder llevarlas a la práctica dentro de una organización (pp. 54-55).

Es necesario que, el docente visualice que la enseñanza del derecho en las carreras mencionadas requiere que la normalización aborde tanto la responsabilidad interna como externa, lo que implica darle relevancia a algunos temas como son seguridad e higiene en el trabajo, medio ambiente, metrología, publicidad, etiquetado, factores psicosociales en el trabajo, trabajador de confianza, entre otros, por tanto, es necesario abordarlos con la presencia de valores éticos y un actuar congruente. Los programas de estudio de cualquier licenciatura, maestría, o estudios de posgrado, deberían contar con asignaturas de ética, desarrollo humano, bioética, enfocados a los temas ya mencionados para poder formar profesionistas con sentido de responsabilidad social, contando con docentes que impartan las asignaturas no solo el perfil, sino también, sean portadores de valores éticos y un actuar congruente, que permita en el caso de administración y negocios, mostrar avances en materia de responsabilidad social y lograr los objetivos de la sustentabilidad.

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

Legislación, normalización y verificación

La normalización jurídica en México se encuentra regulada en la Ley de Infraestructura de la Calidad -la promulgación de esta ley, abroga la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, que era la que regulaba esta materia- se ocupa de las Normas Oficiales Mexicanas, Estándares, hace alusión incluso a las Normas Internacionales. Contempla el carácter obligatorio de las NOM, su cumplimiento se realizará a través de unidades de verificación y de las diligencias como inspección en el trabajo, visitas de verificación; contempla las entidades de acreditación, evaluación de la conformidad. Esta ley busca impulsar el sistema de infraestructura de la calidad para estimular el crecimiento de la industria, como lo establece en su artículo 3 fracción IV, incluir de alguna forma el estudio de esta ley, en los programas de estudio contribuirá a la formación de empresarios con sentido de responsabilidad social; sería una forma de introducirlos al compromiso de buscar, estudiar y aplicar en los negocios las NOM que sean aplicables al objeto social de la empresa.

Lo anterior, permitirá que al realizarse la diligencia de visita de verificación; que se hace consistir en el medio de que se allega la autoridad para cerciorarse del cumplimiento de la ley, ordenamientos legales así como, normas jurídicas, a que están obligados los gobernados; esta diligencia se implica una obediencia de la norma jurídica y por tanto, esta obediencia tiene un sentido moral (Vázquez, 2015, p. 5), que ha de estar presente en las personas que conforman la gobernanza de la empresa, es una forma de tomar conciencia, en cuanto a los deberes que tienen a efecto de evitar operar dentro de la irregularidad.

Es de hacer notar que, la empresa es susceptible de incurrir en irregularidades, por lo que la gobernanza y, por tanto, los encargados de departamento, los gerentes, directores, subgerentes, coordinadores son quienes se encuentran obligados a un actuar con sentido de responsabilidad, lo que implica un cumplimiento moral, no solo un cumplimiento para evitar la sanción, sino de convicción, de conocimiento, que equivaldría a un actuar congruente, una obediencia con sentido moral, es decir que, correspondencia entre lo que la persona siente, piensa y hace (Vargas, 2011, p. 69), es lo que transmitirá al personal que tiene a su cargo.

Los encargados de la gobernanza de la empresa han de estar convencidos de la conveniencia de trabajar en armonía con las normas jurídicas que corresponde cumplir a la empresa, esto forma parte de ser socialmente responsable por lo que, una actividad empresarial que se

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

encuentra en la irregularidad requiere conducirse dentro de la corrupción para evitar se apliquen medidas de seguridad. Al estar en la ilegalidad, se prepara para evadir la clausura, la inmovilización o suspensión, según determine la autoridad; estas medidas originarán retrasos en la atención al servicio que prestan o en la producción según sea el caso; para evitarlas se incurre en corrupción al prestarse al arreglo económico con los visitantes; esta forma de conducirse se encuentra descrita en la figura conocida como cohecho, prevista en el artículo 222 del Código Penal Federal.

Con la apertura del comercio internacional, los empresarios en México se interesan en el lenguaje del comercio exterior que está plasmado en las normas y especificaciones técnicas relativas a la calidad (Bucio, 2018), esta idea ha conducido al deterioro de la normalización en calidad, al pretender obtener y mostrar el certificado, al no conocer los alcances y beneficios de este aspecto solo propicia contratar auditores poco calificados (Gallego, 2018) luego entonces tampoco existe un interés en cumplir con la normatividad jurídica para evitar incurrir en infracciones, esto ocurre cuando no existe una formación ética y con sentido de responsabilidad social, por tanto, no tendrá sentido enfocar la actividad de la empresa acorde a los lineamientos y pautas que establece la norma ISO 26000.2010 que versa sobre la responsabilidad social.

Desarrollo sustentable y la responsabilidad social

Las normas internacionales en las que México ha participado, es uno de los instrumentos que sirven de base para entender y justificar las diversas reformas que se han realizado en materia legislativa, mismas que permiten las prácticas comerciales de países en desarrollo, luego entonces resulta necesario que los futuros empresarios conozcan los alcances del desarrollo sustentable como un proceso multidimensional que busca una mejoría generalizada en los niveles de vida de los habitantes de una sociedad sin comprometer el bienestar de futuras generaciones (Jiménez, 2016, p. 8).

Las convenciones realizadas por diversos organismos internacionales de normalización han propiciado el acceso a mercados, impulsar el comercio exterior y el desarrollo sostenible, la responsabilidad social corporativa, los derechos humanos, para entender los alcances de estos términos es necesario abordarlos desde el estudio de la bioética; esto permitirá concientizar al hombre ante el desarrollo acelerado que implica la globalización, incluyendo los avances de la ciencia y la tecnología; aspectos que fueron considerados por la Organización de las Naciones

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura en la Declaración Universal sobre Bioética y Derechos Humanos de octubre de 2005 (CONBIOETICA, 2021).

Esta declaración ha dado pauta para que los Estados que la ratificaron, entre ellos México, comenzaran a legislar regulando situaciones de medio ambiente, condiciones de trabajo, sustentabilidad, salud en el trabajo, entre otros. Esto lleva a realizar un uso eficiente de los recursos, identificar la desigualdad y rezago social, lo que permitirá realizar cambios que den pauta a diseñar estrategias de innovación enfocadas a alcanzar el progreso humano local y global (Jiménez, 2016, p. 13). Aspectos que deben estar presente dentro de los objetivos del programa de estudio de las asignaturas de las licenciaturas mencionadas, a través de problemas de estudio, casos prácticos; de tal forma que los estudiantes puedan realizar un cambio de paradigma y comiencen a sensibilizarse en estos temas.

Los aspectos jurídicos han sido abordados en responsabilidad social, enfocándolos a la ilegalidad, sin considerar que las NOM son un aporte importante en cuando a problemas sociales y de medio ambiente, cuyo cumplimiento ético permitirá obtener un cambio de actitud ante la relación con los trabajadores, en el entorno donde opera y se desarrolla una organización, en procedimientos, calidad, medio ambiente, etiquetado, publicidad, entre otros; se han omitido estos aspectos como problema social, solo se han al implementado instrumentos orientados a la sustentabilidad de una empresa (Camacho, Portales y García, 2012, pp. 45-48), otros lo hacen con un sentido filantrópico (Martínez, Escobedo y García, 2012). Los diversos problemas que comprende la RSE tienen un sustento jurídico, pues derivan de acuerdos internacionales que tienen relación directa o indirecta con la temática de las NOM y, por tanto, relacionados con temas de sustentabilidad, pero es necesario tener presente la diferencia en cuanto al cumplimiento de ambos lineamientos, como ya quedo precisado en el apartado respectivo.

Las empresas al conocer, investigar y aplicar la normatividad jurídica dentro del desempeño de sus actividades han de considerar que es un trabajo de equipo, por tanto, es una labor encomendada a la dirección en la que hay que considerar que la motivación es social (Kirschner, 2012, p. 142), esto generará que la organización se encuentre en condiciones de defenderse en el desarrollo de una inspección o en su caso visita de verificación, sin necesidad de incurrir en arreglos económicos con el personal encargado por la autoridad para llevar a cabo las diligencias mencionadas, a efecto de evitar caer en la corrupción, al predominar la idea de cumplimiento a

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

la norma jurídica no porque se le imponga sino porque existe convicción en el contenido de la misma.

Los aspectos éticos tratándose de normatividad jurídica es necesario tomarlos en consideración para implementar la aplicación de las NOM en la organización en los diferentes ámbitos que les apliquen, en lo que corresponde a protección civil, seguridad e higiene en el trabajo, medio ambiente, publicidad, manejo de residuos, publicidad, etiquetado, entre otros. A continuación, se presenta una Tabla que contiene algunas NOM, mismas que requieren conocer los emprendedores por ser de aplicación general.

Tabla 1

Normas Oficiales Mexicanas que han de considerarse en proyecto de Plan de Negocios

Clave	Título	Aplicación u objetivo
NOM-003- SEGOB-2011	Señales y avisos para protección civil.	Hace alusión al programa interno de protección civil que requiere elaborar todo establecimiento, así como presentarlo para su aprobación ante la autoridad.
NOM-019-STPS-2011	Constitución, integración, organización y funcionamiento de las comisiones de seguridad e higiene.	Aplica en forma diferente a las empresas de acuerdo al número de trabajadores, estas comisiones implican una corresponsabilidad de patrón-trabajador, a efecto de contar con un centro de trabajo en condiciones seguras, lo que implica obligaciones para ambas partes.
NOM-035-STPS-2018	Factores de riesgo psicosocial en el trabajo - Identificación, análisis y prevención.	tiene estrecha relación con la NOM 019 antes mencionada, por tanto, contempla obligaciones para ambas partes en la relación de trabajo.
NOM-025-STPS-2008	Condiciones de iluminación en los centros de trabajo.	

Nota. Elaboración propia.

Las NOM citadas en la Tabla anterior, pueden ser consultadas en la página de la Secretaría de Estado de acuerdo a su competencia. Los emprendedores para conocer este lado de la normatividad jurídica, se requiere tener la idea de que el ser humano puede o no evolucionar, esto permitirá establecer condiciones que permitan que el ser humano se desarrolle (Vargas, 2011, p. 25), contribuir a que la organización se conforme de personas altamente productivas y por tanto responsables.

CONCLUSIÓN

Las IES han de formar emprendedores con la idea de que la responsabilidad social empresarial implica cumplimiento de la normatividad jurídica, en un sentido más amplio a la formación tradicional. La ley de infraestructura de la calidad contempla que se incluya en los programas de estudio la enseñanza del Sistema Nacional de Infraestructura de la Calidad, esto es una forma de fomentar el cumplimiento reglas internacionales y nacionales entre las que se encuentran las NOM y los estándares; mismas que actualmente son aplicadas por las macroempresas.

Existe una carencia de cultura en cuanto al cumplimiento de la normalización jurídica, en forma específica de las NOM, por tanto, los emprendedores no alcanzan a visualizar los beneficios que genera a las empresas la aplicación de estas reglas en diferentes aspectos de la organización.

La enseñanza de la normalización con sentido responsable, ha de enfocarse con valores éticos, para esto, es necesario apoyarse en una instrucción del derecho enfocada al desarrollo humano, derechos humanos y bioética, lo que permitirá que los empresarios tengan una idea distinta de las disposiciones jurídicas, dejarlas de percibir como una molestia, al formar parte de la gobernanza de una empresa la información, valores y lineamiento que se deben cumplir han fluir hacia los colaboradores, por tanto, será una forma de dejar de generar la corrupción.

Es necesario inculcar a los emprendedores en su formación una cultura de cambio, con un trabajo de equipo en el ámbito de la normatividad jurídica, esto permitirá el desarrollo del potencial humano, a su vez, generará colaboradores altamente productivos, lo que se logra tomando en cuenta desde el inicio del proyecto empresarial, los ordenamientos legales que son necesarios atender, contemplando la búsqueda, existencia y aplicación de las NOM para facilitar el trabajo con apego a dichas disposiciones que les compete observar y atender, lo que permitirá crear una organización con sentido de responsabilidad social corporativa.

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayala Garay, A. V. (2013). La normalización y certificación de tractores agrícolas en México. *Revista Ciencias Técnicas Agropecuarias*. 87
- Bucio Mujica, F. M. (20 de marzo de 2018). Normalización en México. *Actualidad y Perspectivas*. <http://www.imcyc.com/revista/1999/julio/franco1.htm>
- Camacho, G., Portales, L. & García de la Torre, C. (2012). Herramientas de gestión de la RSE en América Latina. En e. Raufflet, *Responsabilidad Social Empresarial* (pp. 46-48). Pearson Educación.
- Cervantes, G. L. (2016). La enseñanza del derecho. *Heurística Jurídica*, 48-49. <http://erevistas.uacj.mx/ojs/index.php/heuristica/article/view/1229>
- Código Penal Federal (2020). Título Décimo. Capítulo X. Artículo 222. Cámara de Diputados. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/9_190221.pdf
- CONBIOETICA. Declaración Universal sobre Bioética y Derechos Humanos (31 de marzo de 2021). <http://www.conbioetica-mexico.salud.gob.mx/descargas/pdf/subtemas/bioeticayderechoshumanos.pdf>
- Diario Oficial de la Federación (2020). Ley de Infraestructura de la Calidad. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5596009&fecha=01%2F07%2F2020
- Díaz, G. S. (2013, enero). Lo humano en la teoría de las organizaciones. *Revista Visión Gerencial*, 1.
- Galan, A. M. (2010, diciembre). Ética de la investigación. *Revista Iberoamericana de educación*, 2.
- Gallego, L. G. (20 de marzo de 2018). *La calidad más allá de la certificación*. <https://www.tuslibros.com/ebook/La-Calidad-mas-Alla-de-la-Certificacion/pdf?dl&preview>
- Gianetassio, de Siagiet. G. (2012). *Introducción al Derecho*. Argentina: Universidad Nacional Arturo Jauretche.
- Granados, Martín. M. (2013). Responsabilidad social en las universidades: Tendencias y retos. En T. E. Alvarado, *Análisis de la responsabilidad social en el siglo XXI* (pp. 176-177). DeLaSalle.
- Hernández, M. D. (13 de julio de 2021). *La enseñanza del derecho en México*. www.archivos.juridicas.unam.mx

Cumplimiento de la Normalización Jurídica en la Formación de Emprendedores: Fomentando la Responsabilidad Social Corporativa.

ISO-26000 (2010). *Guía de Responsabilidad Social*. https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso_26000_project_overview-es.pdf

Jimenez, Q. P. (2016). Interpretando las perspectivas del desarrollo sustentable. En P. A. Hernández, *Desarrollo sustentable; de la teoría a la práctica* (pp. 7-14). DeLaurel.

Kirschner, A. M. (30 de enero de 2012). *La responsabilidad social de la empresa*. www.nuso.org/upload/articulos/3343_1.pdf

Krause, M. M. (2011). *Hacia un Sistema Unitario de Responsabilidad y Deberes*. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/52982/tmskm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mangas López, V. E. (2013). *Derecho empresarial*. Trillas.

Martínez, R. P., Escobedo, C. H. & García, B. M. (2012). Responsabilidad social aproximación conceptual. En A. B. Montoya, & R. P. Martínez, *Responsabilidad Social Empresarial. Una respuesta ética ante los desafíos globales* (pp. 35-42). Chihuahua: Rood Consultoría y Comunicación.

NMX SAST-26000-IMNC-2011(28 de noviembre de 2020). Declaratoria de vigencia de la NMX SAST-26000-IMNC-2011. <http://dof.gob.mx/normasOficiales/4747/seeco1/seeco1.htm>

Norma Oficial Mexicana NOM-035-STPS-2018, (30 de enero de 2021). Factores de riesgo psicosocial en el trabajo -Identificación, análisis y prevención. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5541828&fecha=23/10/2018

Norma Oficial Mexicana NOM-019-STPS-2011 (30 de enero de 2021). Constitución, integración, organización y funcionamiento de las comisiones de seguridad e higiene. <http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/dgsst/normatividad/normas/nom-019.pdf>

Norma Oficial Mexicana NOM-025-STPS-2008 (31 de marzo de 2021). Condiciones de iluminación en los centros de trabajo. <http://www.dof.gob.mx/normasOficiales/3581/stps/stps.htm>

Norma Oficial Mexicana NOM-003-SEGOB-2011 (31 de marzo de 2021). Señales y avisos para protección civil. Colores, formas y símbolos a utilizar. http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5226545&fecha=23/12/2011

Vargas, T. J. (2011). *Desarrollo Humano*. Trillas.

Vázquez, R. (21 agosto 2015). Cómo se enseña el derecho. *Revista Ciencias del Derecho*, 5. www.revistaciencia.amc.edu.mx/images/revista/57_2/comoseensena_derecho.pdf

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

**Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología
de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.**

**Analysis of Organizational Models from the Perspective of Sociology
of Organizations in the Construction Industry.**

Chávez Valencia, Luis Elías*, Martínez Molina, Wilfrido**,
Tiburcio Sánchez, María de Lourdes***

*Doctor. Departamento de Ingeniería Civil y Ambiental. División de Ingenierías, Campus Guanajuato. Universidad de Guanajuato. México. Email: lechavez@ugto.mx, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0830-7747>.

**Doctor. Facultad de Ingeniería Civil. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México. Email: wilfrido.martinez@umich.mx, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3301-4949>.

***Doctora. Departamento de Finanzas y Administración. División de Ciencias Sociales y Administrativas. Campus Celaya-Salvatierra. Universidad de Guanajuato. México. Email: m.tiburcio@ugto.mx, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3370-5448>.

Correo para recibir correspondencia: lechavez@ugto.mx

Fecha de recibido: 15 de febrero de 2022

Fecha de aceptación: 19 de mayo de 2022

RESUMEN

Alrededor del mundo, las expresiones de la cotidianidad llegan a ser contrastantes, a grados de mutualismo excluyente y radicalizados por la infodemia y el abuso del sentido común, que conducen a un pensamiento abigarrado y recalcitrante generalizado, mismo que promueve el individualismo, que a su vez es trasladado a las organizaciones contemporáneas, entre ellas las empresas de construcción. Para que el profesional pueda gestar los cambios en la empresa, y en el caso específico del frente de obra de la gerencia de residencia, es menester que reconozca los roles sociales de ese grupo, es decir, identificar el performance del profesionista, el capataz, el albañil y su ayudante, de tal forma que le permita proponer estructuras organizacionales tales como los comités ejecutivos plurales. Pero dicha intervención, puede darse siempre y cuando el frente de obra se comporte como una organización inteligente, la cual se entiende como un conglomerado que sobrepasa la productividad objetivo de la empresa, y que se da por medio de la comunicación simbólica, que logra que las cuadrillas puedan identificarse con la misión, visión y metas de la empresa, o con las estructuras normativas que promueven una cultura organizacional.

PALABRAS CLAVE: Residencia de obra. Frente de obra. Comités ejecutivos plurales. Estimaciones de obra. Organizaciones inteligentes.

ABSTRACT

Around the world, the expressions of everyday life become contrasting, to degrees of exclusionary mutualism and radicalized by the infodemic, and the abuse of common sense, which lead to a generalized motley and recalcitrant thought, which promotes individualism, which in turn time is transferred to contemporary organizations, including construction companies. For professionals to manage the changes in the company, and in the specific case of the residence management work front, it is necessary to recognize the social roles of this group, that is, to identify the performance of the professional, the foreman, the mason and his assistant, in such a way that allows him to propose organizational structures such as plural executive committees. But such intervention can take place as long as the work front behaves like an intelligent organization, which is understood as a conglomerate that exceeds the company's objective productivity, and that occurs through symbolic communication, which is achieved once crews can relate to the mission,

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

vision, and company objectives, or with the normative structures that promote an organizational culture.

KEY WORDS: Work residence. Work front. Plural executive committees. Work estimates Intelligent organizations.

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones o empresas de la industria de la construcción, son en sí mismas un objeto de estudio en las nuevas tendencias de análisis contemporáneo de la Sociología, su complejidad al igual que otro tipo de industria recae esencialmente en la formación, educación y cultura de los miembros de esas comunidades de segundo orden social, que, en ocasiones, están conformadas en gran parte por conglomerados sociales de primer orden, es decir, se pueden encontrar laborando muy cerca a los parientes consanguíneos. Así pues, tratar de realizar intervenciones entre los miembros de la cuadrilla puede llegar a ser una ardua y frustrante tarea, ya sea en las empresas que emplean una gran cantidad de personas o en las brigadas que acompañan al profesional independiente. Pero ¿de dónde podría surgir la necesidad de mediación? Uno de los grandes motivos por lo que en la actualidad las teorías de la administración se han concentrado en el trabajo, como uno de los factores de producción más importantes, es porque se ha demostrado la trascendencia de los recursos humanos para que la empresa logre los objetivos de crecimiento que, en general, se desprenden de su visión, misión y valores.

La complejidad de las intervenciones en constructoras, puede llegar a ser mayor que otras organizaciones del mismo giro industrial, pues cada obra conlleva un macroproceso que puede constituir, en sí misma, una empresa individual, en la cual se debe integrar nuevamente la estructura organizacional de la empresa. Mientras que un proceso administrativo estándar puede contener: planeación, organización, ejecución y control en una empresa constructora, forzosamente debe haber un cierre de proyecto que conlleva documentación de entrega y cierre; en esta última etapa, el escenario más desfavorable es la entrega del trabajo con el incumplimiento de alguna o algunas de las tres restricciones: alcance, tiempo o costo. Los cierres aciagos son el común en las obras, independientemente de la magnitud la solución a esta problemática ha sido abordada desde la administración profesional de proyecto, *Lean*

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

Construction, Global Guide to Project Management Practices y otras tendencias actuales. En este trabajo, se ponen a consideración del lector las nuevas prácticas de la Sociología y la Cultura, que se pueden emplear en la gerencia funcional de operación y específicamente en el personal, como base para promover una perspectiva más humana para la mejora del rendimiento, reflejada ésta en el precio unitario y con influencia directa en los costos, eslabón débil en la cadena productiva de empresas que construyen bienes inmuebles.

DESARROLLO

Durkheim propone que la conducta y comportamiento humano, como producto del conglomerado, contribuye a la construcción y percepción del mundo compartido de hechos sociales, los cuales son conceptualizados como la forma actuar, pensar y sentir, que son externos al individuo ya que existen desde antes de su nacimiento (Lorenc, 2014); asimismo, Weber, Schütz, Parsons y Habermas, abordan las instituciones sociales desde una forma más sistemática de la teoría de la acción social, pero este análisis más esquemático, produce que el investigador o interventor de la Sociología y Cultura de las Organizaciones, omita las tradiciones y costumbres que pueden dar luz de situaciones que la objetividad y regularidad no permiten, ya que los significados analizados, como los aspectos intangibles pero coercitivos de las colectividades desde lo complejo, conlleva tiempos mayores a los disponibles para planificar intervenciones estratégicas que las empresas constructoras requieren, es decir, lo intangible y tangible de la sociedad toma mayor protagonismo en la gerencia de producción, ya que es el espacio de la empresa con mayor presencia de individuos, cuyos perfiles culturales llegan a ser contrastantes y peculiares, así que podría pensarse que la Sociología provee de las herramientas de comprensión e intervención en el frente de obra, lo cual llega a ser acertado en el grado en que el investigador considere aspectos como la Sociología de las organizaciones.

Sociología general

La Sociología General, es la disciplina que se encarga del estudio de las relaciones humanas bajo situaciones histórico-culturales prevalecientes y manifiestas en un fenómeno de interés científico, cuyo objeto e historicidad se encuentra en constante cambio. En el análisis de empresas constructoras, esta disciplina otorga el marco referencial para estudio de la Sociología y la Cultura de los Conglomerados Humanos, que es un tema de análisis esencial para el entendimiento de la administración y gestión empresarial en la industria de la construcción, ya que permite establecer las formas de integración de proyectos para el análisis de la vida social

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

en situaciones críticas de alto impacto en la operación y permanencia de las empresas (Whiting, 2021).

Además, la Sociología en la Administración y Gestión, cobra importancia al ser considerada como un sistema social, constituido por actores y las metas globales de la empresa, es decir, el beneficio económico está íntimamente relacionado con la parte humana, el rendimiento tiene influencia sobre las estimaciones de obra para cobro, cuya interacción puede estar medida por la forma o modelo de la organización que bien puede ser lineal o burocrática como generalmente viene dando en la construcción, sin dejar de lado los demás modelos contemporáneos y prevalecientes, que siempre tienen un componente invisible como son los individuos (Baigorri, 2004). En el estudio de la Sociología se pueden distinguir dos grandes teorías, la de acción social y la general de sistemas, donde cada una tiene a sus representantes, los cuales han aportado al estado del arte con suficiente profundidad, que la Sociología y la Cultura de las Empresas, puede ser abordada de forma apropiada por cualquiera de estas. Con lo anterior, vale ahora distinguir entre la cultura, que es un conjunto de creencias, valores y normas morales, que rigen el comportamiento de los individuos en una organización, y a la Sociología, como formas de intervención en el comportamiento de los miembros en pro de una mejora de la cultura organizacional, que redunde en el desarrollo humano y en utilidades de la empresa (Ritter, 2008).

Así pues, lo social es el entendimiento de las interacciones de los colectivos humanos desde la perspectiva del observador, el cual puede ser conducido lejos del sentido común mediante los principios de análisis científicos establecidos en la Sociología General, y así lograr el entendimiento del fenómeno de tal forma que pueda generalizarse, es decir, esta disciplina permite reflexionar sobre las posibles formas de expresión y manifestaciones heterónomas de la colectividad del frente de obra, perpetuadas en las costumbres y tradiciones, y presentes en la conducta y comportamiento del individuo autónomo, dentro de una cultura cuyos elementos esenciales de restricción y limitación son de origen exógeno, generalmente desde la residencia de obra que guarda los valores e intereses de la empresa, mismos que condicionan la apreciación del contexto donde se desarrolla el individuo; incluso la distopía es un elemento de culto indulgente, identificado en los conflictos laborales que surgen en el frente de obra y que redundan en el rendimiento.

Sociología de las organizaciones

Con la misma magnitud en que las conductas y comportamiento del individuo evidencian su inteligencia, las organizaciones sociales también exhiben una inteligencia colectiva que emplean para la resolución de las tareas y está fuertemente relacionada con la sensibilidad social del individuo (Williams, 2010). Situaciones y comportamientos del frente de obra, fueron popularizados en el periodo de cine de ficheras, donde se puede identificar al albañil como un individuo que tiene la capacidad para elegir la conducta adecuada al contexto y a los demás individuos, aunque en muchas ocasiones no es acorde con los modales de la población general. Con lo anterior, no se pretende justificar la conducta agreste del empleado, sino que se invita al análisis de su comportamiento por medio de las reglas del método sociológico de Durkheim, que contempla a los núcleos sociales, como lo son los frentes de obra, como un ente más allá de las experiencias personales que tiene el poder de influenciar la inteligencia individual, mediante los hechos sociales, convenciones o instituciones sociales, que puede ser estudiados con el método científico, pero que implica riesgos de sobresimplificación mediante análisis sistemático de lo social en fenómenos complejos, como puede ser la gerencia funcional de la residencia de obra.

Asimismo, las corrientes epistemológicas han tenido un gran impacto en la forma que el investigador analiza los fenómenos que desea conocer, mientras que algunos autores de bases positivistas sugieren que se puede dar la indagación con un cierto grado de independencia entre sujeto-objeto, es decir, que la conducta inculta no es propia del albañil, los post-positivistas afirman que la forma y método que emplea el sujeto para el abordaje del fenómeno está cargado de la preconcepción que tiene del entorno en donde se da la investigación, que suele suceder cuando el investigador comparte valores y moralidad con los empleados del frente de obra. Entonces, para comprender las interacciones sociales en las organizaciones es necesario considerar otras perspectivas, logrando así evitar observaciones prejuiciosas, Howart, Zemelman y De la Garza proponen metodologías de la reconstrucción de la realidad mediante enfoques cualitativos (De la Garza, 1987), que permiten al investigador darse cuenta de las otras realidades y no caer en conjeturas, no obstante, Zemelman y Morín tienen un punto de confluencia bajo una clara reinterpretación del falsacionismo de Popper, y la enmarcan analizando los términos de realidad compleja y pensamiento complejo bajo un corte más filosófico para el entendimiento de la sociedad o de las organizaciones, pero que obliga al establecimiento de la investigación-acción para poder intervenir de forma apropiada en el frente obra, lo cual resulta poco práctico por la alta rotación de personal en la residencia de obra.

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

La principal crítica de los exponentes del concepto de lo complejo, es la sobresimplificación de los fenómenos sociales que el positivismo y el método científico realizan al aceptar solo elementos ordenados y con alto grado de certidumbre, por lo que, para evitar la ceguera del método científico, Ballesteros (2015) comenta que es procedente: “el desarrollo de un pensamiento creativo y racional, respetando los requisitos para la investigación y verificación del conocimiento científico y los requisitos de reflexión del conocimiento filosófico” (p. 25).

No pude acceder. Es por lo anterior que Morin recomienda la integración de las realidades expulsadas o los elementos no seleccionados por las ciencias sociales clásicas por ser caóticos y erráticos, es decir, propone pasar del paradigma de la simplicidad al de la complejidad, del entendimiento de lo ordenado a lo desordenado, mediante la autoorganización y autonomía moral del investigador que le permite racionalizar, incluso dentro de la anarquía y el caos (Morin, 1990). Así pues, si un investigador o interventor del fenómeno social desea garantizar que sus actividades están circunscritas en la complejidad, Da Conceição (2008) recomienda que él debe: “asumir una actitud de diálogo delante de los fenómenos, ...; aceptar lo paradójico, la incertidumbre y lo que no está acabado como propiedades de los fenómenos y al mismo tiempo del sujeto-observador, una sugerencia desafiante ...” (p. 45).

Este paradigma de análisis de las organizaciones productivas surge con base a la realidad de mundo empresarial, donde la industria de la construcción no es la excepción, que si bien es verdad que el capital humano es importante, el capital económico lo es más, entonces el análisis de ellas como un sistema social es trascendental para las organizaciones clásicas y también para las nuevas tendencias de organización, tales como: las inteligentes, las virtuales, donde el concepto de instituciones sociales se revaloran como hábitos vitales de la comunidad representados en convenciones sociales duraderas y organizadas, así como dirigidas por una estructura reconocible dentro de la sociedad (Mead, 2002).

Una de las instituciones es el sistema económico, que está conformado por diversos elementos, de entre ellos las organizaciones empresariales, que pueden reconocerse como una pequeña sociedad con personalidad y peculiaridades propias, y que se pueden analizar con las herramientas aplicadas a los sistemas sociales que permiten un acercamiento más metodológico para dar respuesta a las necesidades de la empresa, aunque estas soluciones solo reflejan un momento o instante dentro de la dinámica compleja de la organización. Los procesos de producción en las industrias modernas permitió la aparición de teorías explicativas desde el

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

mundo laboral, a saber: teorías clásicas, las teorías de las relaciones humanas, las teorías sistémicas y las teorías institucionales, que permitieron conocer el funcionamiento de las empresas con el objetivo de incrementar la eficiencia, pero sin modificar la coerción y jerarquía social preexistente, pero con la firme intención de señalar los aspectos sociales que pueden mejorarse, a la par de los económicos, bajo el entendimiento de la Sociología de las Organizaciones (Cohen, 1992).

Roles sociales

Mientras que la Sociología General, muestra las grandes teorías que pueden aplicarse a la Sociología de las Organizaciones, es un hecho que, para poder realizar intervenciones en una empresa, se requiere entender los roles sociales como un conjunto de posiciones o puestos de trabajo ocupados por las personas o miembros que integran la organización o empresa, que son la unidad básica de la división interna de actividades que genera información para tomar las mejores decisiones, cuando la empresa cuenta con una cultura y una estructura material. Los individuos, la cultura y la estructura material son los elementos centrales de la organización que, para el entendimiento del funcionamiento de esta, deben ser abordadas desde lo formal e informal.

Los roles, como el elemento básico de la empresa, son tratados por Lucas (2013) como: “posiciones sociales sobre las que existen expectativas sancionadas...ayudan a conformar una primera imagen de la construcción social en que se mueve toda la organización” (p. 240). La jerarquía o categoría de rol es cuasi objetivo e independiente del individuo, por lo que solo es transformado por la sociedad que finca expectativas en el individuo cuyo incumplimiento amerita sanciones, es decir, es un grupo de acciones normadas que realiza un sujeto dentro de la empresa, y que son estandarizadas bajo el rol laboral o tareas productivas consagradas en la estructura normativa.

Los roles más comunes en la organización son: directivo, obrero, técnico, empleado y mando medio. El director es el responsable de usar los recursos humanos-económicos e insumos catalizados con la tecnología para producir; en contraste, el obrero que es el puesto laboral que aporta la fuerza de trabajo al proceso productivo y recibe una remuneración, es el centro del proceso productivo mediante tareas manuales y asistidas por la tecnología. Entre los roles anteriores, se puede ubicar al técnico, que es un obrero calificado y mejor remunerado, y apreciado en la actualidad, ya que mediante la gestión del conocimiento en la empresa puede

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

dar solución a los problemas de producción, en general son profesionistas. Finalmente, el esquema de roles es completado por los empleados y los mandos medios que son el enlace entre los anteriores y son los representantes del director, cuya función principal es garantizar que las tareas sean realizadas a cabalidad, en tiempo y forma y con la calidad requerida por el mercado.

La jerarquía de roles en la gerencia funcional, con nombre de residencia de obra, en general está formada por empleados (ingenieros o arquitectos), mando medios (capataces) y obreros (albañiles y ayudantes de albañil), se conocen como cuadrillas y tienen asignadas funciones e inherentemente disfunciones, así como conductas no deseadas, y corresponde al interventor implementar técnicas de modificación de conductas que promuevan la sana convivencia en pro del desarrollo humano y la productividad, cuyas herramientas son provistas por la sociología de las organizaciones y visualizadas en el cambio social, que puede manifestar el frente de obra como conglomerado social.

El cambio social

Las empresas están en general constituidas por la estructura social y la estructura material, la primera provee de la fuerza laboral, pero también de la complejidad del entorno que se manifiesta en la organización y asignación del trabajo, que puede darse en la formalidad con los manuales de organización y operación del personal, la realidad es que en la práctica las empresas están a merced del comportamiento humano a tal grado que puede afectar la estabilidad financiera de la organización mediante la producción. Es por lo anterior que, en la actualidad, se procura la intervención en la organización dirigida al cambio social, entendida como una mutación o alteración de las estructuras sociales de una comunidad o de una empresa que surge en todos los conglomerados, que es intencional y genera conflictos.

El cambio social es necesario para el reacomodo de la apreciación que el personal tiene con respecto al resto de la empresa, en cierto grado es bueno, pero éste debe dirigirse de tal manera que beneficie a la organización, por lo que se ha tratado de entender a través del materialismo histórico (Candioti, 2017) y del evolucionismo social, donde la primer propuesta explica que el cambio en la sociedad se da por la interacción que ésta tiene con el medio ambiente material, mientras que la segunda considera que la evolución social es un proceso de diferenciación paulatina de las instituciones sociales (Girola, 2010).

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

Actualmente, se han desarrollado teorías que ayudan a promover el cambio en las estructuras sociales de la empresa al considerarla como un organismo que evoluciona en complejidad, donde se propone que las reacciones al cambio de los individuos están en cinco situaciones, a saber: complacencia, negación, confusión, renovación y un nuevo estado de complacencia (Phillips, 1994), los individuos de los conglomerados se encuentran siempre en alguna de esas situaciones y su permanencia depende del grado de dificultad que presente para emigrar, o de la ayuda que se le preste para hacerlo llegar al nuevo estado de complacencia que más convenga a él o a la organización. Este proceso se puede visualizar en las negociaciones del contrato colectivo o individual, donde en un corto plazo el individuo sale de un estado de complacencia salarial a otro, que parece razonable pero que sus prestaciones y sueldos logrados pierden poder adquisitivo real.

Desde las teorías descritas anteriormente, la intervención en el frente de obra parece darse de forma natural, no obstante, la realidad dentro de la residencia de obra desde el aspecto humano puede llegar a ser más caótica y conflictiva sin que esto implique agresión, pero sí una interacción violenta entre jerarquías laborales que redundan en vicios, que influyen negativamente sobre los volúmenes de obra producidos y sus consecuencias en las estimaciones para cobro; y es que a reserva de la información vertida por un diagnóstico situacional, el entorno social de la residencia de obra puede ser descrita como un lugar donde el obrero (albañil y ayudante de albañil) puede tener frustración en muchos sentidos, pero la invisibilidad y el miedo a ser despedido están siempre presentes y pueden ser el motivo extrínseco principal que lo mantiene en producción, así mismo, los mandos medios (capataces) ávidos de poder, riqueza y prestigio, pueden llegar actuar en contra de los intereses de la organización, y finalmente, los empleados (ingenieros y arquitectos) son los roles con mayor responsabilidad en las empresas pues la técnica recae sobre sus hombros, lo que los obliga a mantenerse actualizados y atentos al desarrollo y evolución de la producción, así como su doble papel moral al ser la conexión entre los miembros de la empresa.

No obstante, es de reconocer que la visión catastrofista del frente de obra descrita líneas arriba, no siempre es la constante entre los individuos de la empresa, sino que pueden darse situaciones contrarias a las tratadas en el presente trabajo, y es ahí donde las teorías de la organización y las técnicas de intervención conductual presentes en la literatura de las sociedades de conocimiento no se requieren. Pero considerando casos negativos que necesitan la intervención pronta y expedita por los tiempos de ejecución de obra, las fuentes de información se concentran más en la alta dirección o en el proceso de producción con la meta de mejorar la productividad

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

de la empresa, no obstante, el análisis de los obreros resulta ser trascendental y para la construcción; los albañiles y sus ayudantes son importantes para una mejora integral de la empresa, pues en ellos concurre lo mental y lo manual. Por lo anterior, es necesario el desarrollo de metodologías dirigidas al personal del frente de obra sin olvidar su relación estrecha con el de la residencia y con los volúmenes de obra.

Modelos organizacionales

La estructura organizacional o modelo de organización de una empresa, es una concepción abstracta que integra las relaciones de trabajo con líneas de comunicación y jerarquía, las actividades de producción y los recursos necesarios para tal fin. La estructura organizacional es el modo en que se dividen, agrupan y coordinan los trabajos de las actividades (Robbins, 2009). Los tipos pueden ser: lineal, funcional, lineo-funcional, staff y por comités. Además, otros autores la clasifican como simple, burocrático y matricial, asimismo, para sistemas contemporáneos existe el modelo virtual y el sin fronteras.

Los elementos que componen la estructura organizacional dependen del tipo de modelo (mecanicista u orgánico) y del entorno en que la empresa opera (local a global). No obstante, los elementos más comunes pueden ser visibles e invisibles y se pueden identificar en la visión y misión para los tangibles y en los valores para los intangibles (Brume, 2019). Los pilares más comunes son (Drucker, 1979): especialización del trabajo, departamentalización, cadena de mando, alcance de control, centraliza/descentralizado y formalización del modelo. Los elementos anteriores dan lugar a una serie de modelos tipo, siendo los más comunes: modelo de 7-s, de estrella, de conformidad, causal, red fractal, cinco etapas, AQAL, de congruencia y holónico. No obstante, en la actualidad con un mundo globalizado, algunos de ellos no son completamente aplicables pues el entorno interior genera factores específicos que la empresa puede manejar para subsistir, pero en entornos generales los factores pueden sobrepasar la capacidad de la organización para mantenerse en producción, pues los factores pertenecen al entorno global y es por eso que algunos autores han realizado propuestas evolutivas de sus modelos, pero también han surgido modelos más acordes a los tiempo actuales, tales como el VUCA (Terlato, 2019).

Antes de considerar la integración de un modelo de la organización, es importante distinguir (puede ser mediante un diagnóstico) entre los aspectos intangibles y tangibles y en qué nivel de complejidad opera la empresa, local o hiperconectada. En un modelo se esperaría según Soto

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

(2008): descripción de funciones tomando en cuenta las tareas realizadas por los distintos trabajadores de la empresa, además de las características principales de una estructura como la especialización, departamentalización, cadena de mando, amplitud de control, centralización, formalización y, además se recomienda agregar una séptima característica, la cual consiste en la coordinación con los otros departamentos (p. 23), así pues, el modelo se construye en un documento que contenga los elementos mínimos, identificando los aspectos y el entorno, así como la comunicación organizacional, no obstante, para la conceptualización de dicho modelo se requiere personal con la capacidad suficiente para dicha integración, es por eso por lo que para empresas pequeñas se puede recurrir a los modelos preestablecidos mencionados líneas arriba, no sin antes revisar que dichos modelos populares pueden ser aplicables a la organización en cuestión, en el frente de obra, por ejemplo.

Es aquí donde, después de desarrollar el marco teórico o la consignación de las teorías contemporáneas de la Sociología y la Cultura de las Organizaciones, se está en posición de proponer una estructura o modelo organizacional más acorde a la residencia de obra para el entendimiento de la dinámica de los frentes de obra por medio de la: conformación de comités ejecutivos plurales para establecer la ruta-meta del frente de obra, como forma de afrontar los factores situacionales bajo un liderazgo de contingencias.

Organizaciones inteligentes

Los comités ejecutivos plurales (residente, capataz, albañil y ayudante de albañil), son la estructura social de la empresa que fortalece la estructura material, pero se requieren ciertas condiciones de cultura organizacional y de una residencia de obra inteligente, que tenga como atributo principal la capacidad de incrementar su producción bajo su propia iniciativa bajo autonomía del aprendizaje. Lo anterior, obliga al investigador o interventor a gestionar una organización inteligente mediante las cinco disciplinas (Senge, 2019) dominio personal, modelos mentales, visión compartida, aprendizaje en equipo y pensamiento sistémico. Mientras que el aprendizaje y la apropiación de otros tipos de pensamiento pueden lograrse mediante la capacitación y actualización del personal, los modelos mentales que constituyen la perspectiva individual del entorno cuya mutación permite una visión compartida de ambiente de la empresa, el dominio personal cobra protagonismo en las organizaciones inteligentes.

La disciplina de dominio del personal, integra herramientas que permiten a los individuos incrementar sus competencias laborales, vinculadas estrechamente con su desarrollo personal

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

particular, constituyendo este desarrollo su principal motor para que continúe crecimiento profesionalmente bajo el abrigo del crecimiento personal. Un individuo que se caracteriza por el dominio de su persona, exhibe humildad para observar su entorno desde la objetividad con suma paciencia, es decir, es una persona con capacidades técnicas y gran inteligencia emocional. La promoción de este tipo de personalidades dentro de las organizaciones llega a trascender las posibilidades de las sociedades de conocimiento de administración y gestión empresarial, recayendo en las ciencias educativas. Bajo la mira de la organización inteligente descrita anteriormente, pretender integrar una residencia de obra inteligente, que produzca por iniciativa propia es más complejo de lo que parece, pues hasta antes de la propuesta de inteligencias múltiples de Howard Gardner, el concepto de inteligencia desestimaba la creatividad y diversidad cultural, además, se consideraba que las habilidades lógicas y lingüísticas eran propias de la cognición humana como respuesta de la relación mente-cuerpo y no por una capacidad comunicativa y de creación de símbolos (Macías, 2002) que pueden identificarse no solo en los humanos, sino también en otros miembros del reino animal e incluso, en organismo abstractos como suele considerarse a las empresas.

Esta última idea, la de la residencia de obra inteligente, es rescatada por la teoría general de sistemas sociales, para establecer el concepto de comunicación simbólica como una forma de reconocer la complejidad de las empresas y la visión de éstas como un ser viviente, metáfora del dinamismo de las organizaciones contemporáneas que poseen medios, modos y formas de comunicación simbólica, generalizados como evidencia de inteligencia propia (Pignuoli, 2019). Sin considerar en presentar definiciones o discusiones semánticas, se puede entender a la comunicación simbólica, como la no verbal o escrita que emplea un miembro de una comunidad para expresar conceptos, ideas u objetos establecidos y captados por todos los individuos que comparten una misma cultura dentro de la organización. Entonces, la característica principal de una organización inteligente es, la comunicación simbólica que sobrepasa la comunicación que tradicionalmente se había venido considerando, como la única forma de girar instrucciones y acuerdos dentro de las empresas, y que es más acorde a la administración moderna.

Entonces, si se espera una residencia de obra inteligente, los individuos deberán tener dominio personal, ser conscientes de la complejidad del contexto, comprometerse con el desarrollo de la empresa y de los recursos humanos en colaboración y cooperación sinérgica mutua, fenómenos ampliamente analizados por la Sociología Accionalista (León, Tejeda, & Yataco, 2003) pero también por la Sociología Sistemática, que establece tres modelos de organización inteligente,

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

que bien podría adaptarse en los comités ejecutivos plurales, los cuales son: the Model of Systemic Control (MSC), the Viable System Model (VSM) y the Team Syntegrity model (TSM); éstos han sido fusionados en una propuesta con denominada Integrative Framework, teniendo como principios de la organización inteligente que las actividades, la estructura y el comportamiento se desarrollan equilibradamente en individuos con identidad organizacional, ethos y visión (Schwaninger, 2001).

DISCUSIÓN

En el mundo de las ciencias sociales, se pueden distinguir autores que relacionan la complejidad o la teoría de la complejidad de Morín como sinónimo del caos; otros más se aventuran a tratar de modelar los sistemas complejos sociales mediante el uso de matemáticas discretas. No obstante, la propuesta de dicha teoría es considerar todos los posibles escenarios en los que los resultados podrían ser refutados para no llegar a conjeturas, principio del falsacionismo, muy útil no solo para entender cómo se genera el conocimiento en los tiempos contemporáneos, sino también para comprender la complejidad de la Sociología de las Organizaciones, tales como las empresas de construcción.

Los estratos y roles sociales son mucho más marcados en la industria de la construcción, desde tiempos ancestrales donde los obreros de la construcción estaban integrados por los miembros de la más baja clase social; todavía en la actualidad, ellos representan la ausencia de valores, la vulgaridad e ignorancia, sin embargo, existen casos excepcionales de individuos que se cultivan y que conservan los valores obtenidos de la familia por encima de los dominantes en el ambiente laboral. No obstante, las teorías de la Sociología en las Organizaciones están más centradas en la industria de la manufactura, dejando un nicho de oportunidad para la investigación en la industria de la obra.

Las estructuras organizacionales proveen de un marco para dar orden a la estructura social y material de la empresa, dichos modelos son bastos y populares para la industria, de entre los cuales los comités ejecutivos podrían ser la aplicación de las tendencias contemporáneas teóricas de la Sociología y la Cultura, aplicadas a la industria de la construcción con la conformación de comités ejecutivos plurales para establecer la ruta-meta del frente de obra como forma de afrontar los factores situacionales bajo un liderazgo de contingencias.

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

Pero dichos comités requieren de capacidades carentes entre los recursos humanos de la residencia de obra, que son esenciales para consolidar al frente de obra como organización inteligente, la cual puede adaptarse a las nuevas condiciones de la empresa constructora llegando a ser muy dinámicas y caóticas, y es ahí donde se presenta el reto de poder aplicar herramientas como la quinta disciplina, ya que empleados de la gerencia de producción de las empresas de la industria de la construcción tienen en general bajo nivel cultural, académico y porque entre ellos el tipo de inteligencia dominante no es la interpersonal, tan necesaria para generar una estructura cognitiva a nivel de una organización que aprende y que es liderada por un individuo que se distingue por el control personal.

Aunque el campo de conocimiento de las organizaciones, que aprenden o son inteligentes, es relativamente reciente, y en la industria de la construcción el capital humano no posee las características cognoscitivas que se demanda para lograr la adquisición, transformación y aplicación de las capacidades requeridas para resolver los problemas del momento en las empresas, es hora de que las nuevas investigaciones en la administración y gestión empresarial, sean reorientados en el estudio de los activos intangibles, ya que el futuro atañe a las organizaciones inteligentes, que aprendan y que posean la capacidad de adaptación al entorno empresarial externo e interno en constante cambio, siendo la industria de la construcción uno de los influenciados por las tendencias internacionales, no solo tecnológicas sino también administrativas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baigorri, A. (2004). *Introducción a la sociología de la empresa*. Extremadura: IVES.
- Ballesteros, B. (2015). Una discusión epistemológica en ciencias sociales en la era de la crisis del modelo civilizatorio. *Temas sociales*, 297-315. <http://www.scielo.org.bo/pdf/rts/n31/a13.pdf>
- Brume, M. (2019). Estructura organizacional. Institución Universitaria Itsa. <https://www.itsa.edu.co/docs/ESTRUCTURA-ORGANIZACIONAL.pdf>
- Candioti, M. (2017). Karl Marx y la teoría materialista-práctica de la enajenación del sujeto humano colectivo. *Izquierdas*, 107-131. doi:10.4067/S0718-50492017000100107
- Cohen, B. (1992). *Introducción a la sociología*. McGraw-Hill.

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

Da Conceição, M. (2008). Para comprender la complejidad. Multiversidad Mundo Real Edgar Morín, A.C.

De la Garza, E. (1987). Medición, cuantificación y reconstrucción de la realidad. *Revista Mexicana de Sociología*, 281-305. <https://doi.org/10.2307/3540435>

Drucker, P. (1979). La gerencia de la empresa. Edhasa. https://www.academia.edu/31002142/Drucker_peter_la_gerencia_de_empresas

Girola, L. (2010). Talcott Parsons: a propósito de la evolución social. *Sociología*, 139-165. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-01732010000100007&lng=es&tlng=es.

León, R., Tejeda, E. & Yataco, M. (2003). Las organizaciones inteligentes. *Notas científicas*, 82-87.

Lorenc, F. (2014). Lorenc Valcarce, Federico. Andamios, 299-322. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-00632014000300012&lng=es&tlng=es.

Lucas, A. (2013). El sistema de roles en las organizaciones. En A. & Lucas, *Sociología de las organizaciones* (p. 569). Fragua.

Macías, M. A. (2002). Las múltiples inteligencias. *Psicología desde el Caribe*, 27-38. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21301003>

Mead, G. (2002). Interaccionismo simbólico. En G. Ritzar, *Teoría de la sociología moderna* (pp. 247-287). McGraw-Hill.

Morín, E. (1990). *Introducción al pensamiento complejo*. Gedisa.

Phillips, N. (1994). *Nuevas técnicas de gestión: Dirección innovadora; visión, gestión estratégica, intuición, creatividad, nuevos valores corporativos*. Folio and financial times.

Pignuoli, S. (2019). Simbolo y comunicación. *Sociología antropológica*, 871-893. doi:<http://dx.doi.org/10.1590/2238-38752019v937>

Ritter, M. (2008). *Cultura Organizacional*. Icrj'apero.

Robbins, S. (2009). Comportamiento organizacional. Pearson. https://frq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15550/mod_resource/content/0/ROBBINS%20comportamiento-organizacional-13a-ed-_nodrm.pdf

Schwaninger, M. (2001). Intelligent organizations: An Integrative Framework. *SystemsResearch and Behavioral Science*, 137-158.

Senge, P. (2019). *La quinta disciplina: el arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje*. Granica.

Soto, R. (2008). Diseño de una Estructura Organizacional, para la empresa turbomecánica LTDA (tesis de pregrado). Valparaíso: Bio-Bio. http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/2295/1/Soto_Concha_Raul_Fernando.pdf

Análisis de los Modelos Organizacionales desde la Perspectiva de la Sociología de las Organizaciones en la Industria de la Construcción.

Terlato, A. (2019). Estrategia y decisiones en ambientes VICA: Implicancias de este entorno para las empresas. Buenos Aires: UCEMA.
<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/203839/1/1676939768.pdf>

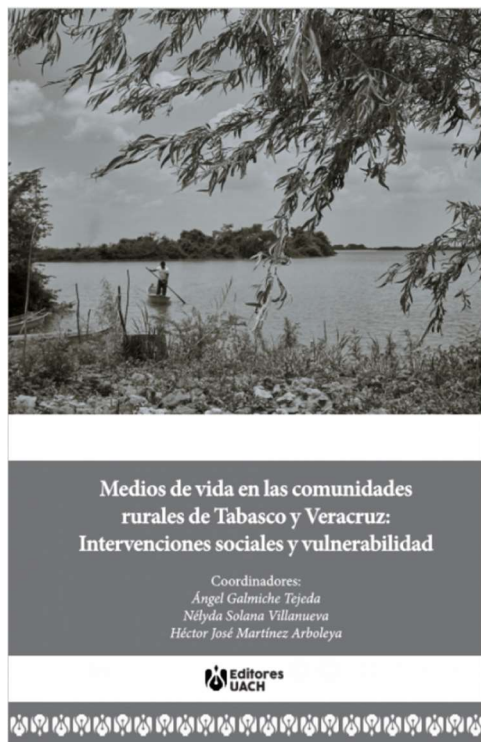
Whiting, K. (08 de 09 de 2021). 5 charts showing the jobs of a post-pandemic future - and the skills you need to get them. Obtenido de World Economic Forum:
<https://www.weforum.org/agenda/2020/10/x-charts-showing-the-jobs-of-a-post-pandemic-future-and-the-skills-you-need-to-get-them>

Williams, A. (2010). Evidence for a collective intelligence factor in the performance of human groups. *Science*, 686-688. doi:10.1126/science.1193147

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA:

Medios de Vida en las Comunidades Rurales de Tabasco y Veracruz: Intervenciones Sociales y Vulnerabilidad

Lilian Hernández Nolasco*, Georgina Utrera Garrido**



Introducción

El libro agrupa estudios importantes de diversas zonas rurales dentro de la región sureste del país. Cada uno de los capítulos refiere a investigaciones realizadas del 2006 al 2018 -un periodo de 12 años- con la Metodología Medios de Vida Sustentable (MVS), la cual permitió un acercamiento directo con las familias y las formas cómo afrontan los cambios en los medios rurales ocasionados por el mercado y las políticas económicas. Es relevante señalar que, el MVS es una herramienta que permite la generación de conocimiento desde una realidad tangible, por lo que se plantea una epistemología en la convivencia con los hogares y personas seleccionadas; siendo una herramienta que se adapta a los entornos estudiados. A partir de lo cual, el conocimiento obtenido da elementos

para explicar otras realidades bajo los mismos parámetros; además, es una metodología poco utilizada, a pesar de ser una herramienta de diagnóstico para el diseño de programas y proyectos de desarrollo rural. En consecuencia, su importancia se repunta al dar mejores elementos para las políticas de combate a la pobreza, al identificar, por un lado, lo que perciben como pobreza y por el otro, por qué se perciben a sí mismos como pobres.

Desarrollo

El libro está compuesto por ocho capítulos, en los que se presentan estudios muy puntuales. El primer capítulo, aborda la parte teórica que da sustento a los trabajos de investigación presentados en el libro, deja claro el concepto de Medios de Vida y la MVS como la metodología de soporte. De manera puntual, describe la llegada de la industria petrolera a los estados el

*Dra. Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: lilian_nolasco@hotmail.com

**Profesora-investigadora en la Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: gutrerag@hotmail.com

sureste, haciendo mayor énfasis en Tabasco y Veracruz, resaltando la acelerada dependencia económica a la industria petrolera y los impactos económicos, sociales y ambientales que originó su asentamiento; aun cuando, estados como Tabasco, poseen una gran vocación agrícola y sus habitantes una gran afinidad por la forma de vida rural. Así también, se observa una forma de vida que encaja en la llamada nueva ruralidad, en la cual las poblaciones rurales necesitan diversificar sus ingresos y, por tanto, sus medios de vida. Por lo que el capítulo remarca la importancia de los medios de vida para alcanzar una comprensión más acertada de los activos y dotaciones de capital de los pueblos y de su lucha por convertir estos logros positivos en medios de vida.

El segundo apartado, explica la problemática de la vulnerabilidad de los hogares productores de cacao, uno de los productos agrícolas más importantes del estado de Tabasco, además de ser un bien que forma parte de su tradición y cultura. Si bien, el alcance del trabajo solo plantea los cambios en los medios de vida en los hogares productores de cacao, este estudio es significativo, en la actualidad se han buscado nuevos espacios y formas de producción, transformación y comercialización. Actualmente, enfrentándose a las decisiones del mercado y de los cambios en las políticas públicas que los han dejado desprotegidos.

El tercer capítulo, estudia la sostenibilidad de los hogares productores de caña de azúcar con el objetivo de identificar y analizar los medios de vida de los mismos. Ésta manera de considerar la producción y el consumo de bienes locales remite a fortalecer los saberes campesinos. En este orden de ideas, el capítulo concluye señalando que los productores cañeros constituyen subgrupos socioeconómicos diferenciados que tienen distintos accesos a los activos, lo cual les permite enfrentar los problemas y recuperarse de diversas maneras. También, sugiere la ejecución de estrategias de producción agroecológica, fortalecer la agroindustria panelera y promover talleres de capacitación en oficios a nivel comunitario y familiar considerando aspectos de género.

El cuarto capítulo, presenta las condiciones sociales, económicas y ambientales que generan vulnerabilidad en los hogares productores de carbón vegetal en Tabasco, México; en él se muestra que las personas dedicadas a esta actividad recurren a la explotación de sus recursos forestales como medida alterna para complementar sus ingresos económicos. Sin embargo, en su mayoría, terminan ejerciendo la producción de carbón vegetal como único medio de vida a raíz de la pérdida de sus anteriores sistemas productivos. La actividad muestra un alto grado de

*Dra. Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: lilian_nolasco@hotmail.com

**Profesora-investigadora en la Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: gutrerag@hotmail.com

vulnerabilidad por el impacto que ejerce sobre el medio ambiente y la salud de los productores, así como por la forma irregular en que se practica.

El quinto capítulo, analiza la vulnerabilidad de los hogares colectores de cangrejo azul en la ranchería Azucena 2ª Sección de Cárdenas, Tabasco, México. Mostrando los choques, tendencias y fenómenos de tipo estacional que afectan el acceso de las personas a los capitales natural, físico, humano, social y financiero. Principalmente, como resultado de las políticas desarrollistas implementadas en el Estado entre 1975 y 2012 los hogares estudiados experimentaron choques estructurales que afectaron el acceso al uso de los recursos lagunares y de manglar provocando pobreza y exclusión. Resaltando que estos cambios generaron mayor vulnerabilidad, la cual fue enfrentada con estrategias de subsistencia orientadas hacia una mayor explotación de los recursos naturales como el cangrejo azul.

El sexto capítulo, expone los capitales que conforman los medios de vida de las poblaciones aledañas al mangle en el estado de Tabasco, los cuales cuentan con medios de vida basados en una diversidad de actividades que combinan el uso del manglar y los cuerpos lagunares, de riveras y playas. Aunque es evidente la relación con los manglares, sus medios de vida no dependen del todo de estos agroecosistemas. Estos grupos cuentan con cierta disponibilidad de capitales, pero mantienen circunstancias de precariedad.

El séptimo capítulo, identifica las estrategias de medios de vida implementadas por las familias productoras de hule de las comunidades de Francisco Martínez Gaytán, Laguna del Rosario y Ejido El Guanajal del municipio de Huimanguillo, Tabasco, a partir de su acceso a los diferentes activos. El apartado exhibe que la sostenibilidad de los medios de vida de las familias heveacultoras está relacionada con su capacidad de mantener y aumentar sus activos naturales que les proporcionan beneficios materiales imposibles de obtener mediante el trabajo asalariado. Dando evidencia de que la sostenibilidad y ventaja de las plantaciones de hule sobre otros cultivos es el tener un aprovechamiento que no es puramente extractivo.

El octavo capítulo, presenta un análisis y reflexión de la fortaleza o debilidad de los activos de medios de vida para entender y explicar las condiciones de los habitantes de la comunidad de Las Lomas de Tacojalpa, Minatitlán, Veracruz. Asimismo, la forma en que la combinación de los recursos genera el desarrollo de estrategias para fortalecer sus condiciones a futuro, se observa que el capital humano es el de mayor fortaleza, mientras que el capital natural y financiero, son los más débiles. Al mismo tiempo, se detecta un escaso capital social, especialmente en los

*Dra. Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: lilian_nolasco@hotmail.com

**Profesora-investigadora en la Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: gutrerag@hotmail.com

hogares más pobres, además es una limitante para el acceso a mayor capital físico y natural, y limita también el fortalecimiento del capital financiero.

Los estudios presentados se efectúan en distintos tiempos y espacios, algunos más recientes que otros; a los primeros no se les resta importancia ya que, finalmente, el MVS permite estudiar las formas de vida de las familias como parte de un proceso hacia las nuevas ruralidades. De manera que, cada estudio diserta el proceso de adaptación de las familias a una nueva ruralidad en la que se presenta una diversificación en las fuentes de ingreso al mismo tiempo que fuertes cambios sociales, ambientales y de seguridad. Cabe mencionar, que cada uno de las investigaciones del libro sustenta claramente los aportes teóricos universales, pero también estudios regionales que les precedieron.

Finalmente, es relevante resaltar que, sin ser el objetivo principal de los estudios, en ellos se muestran las consecuencias en el deterioro del medio ambiente debido a la presencia de proyectos en torno al desarrollo económico; incontables problemas ambientales que han sido abordados, desde el enfoque capitalista, como simples externalidades necesarias para el progreso. De manera simultánea en ellos se observa, también, medidas ecológicas que son implantadas desde el orden gubernamental sin un verdadero enfoque de sustentabilidad; o bien sin considerar que la ecología no es igual para todos, tal como señala Martínez Alier en su obra *El ecologismo de los pobres*. Más aun, los estudios dan elementos para demostrar los impactos ecológicos de las industrias, detallando las alteraciones en los medios de vida producidos por el deterioro del medio ambiente. Aunado a ello, se exponen algunos factores relacionados con los cambios en las actividades económico-sociales y la forma como se amplía la brecha de la desigualdad.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Galmiche, A., Solana, N. y Martínez H. (Coords.). (2021). *Medios de vida en las comunidades rurales de Tabasco y Veracruz: Intervenciones sociales y vulnerabilidad*. Editores UACH. <https://bit.ly/3JBDVSI>

*Dra. Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: lilian_nolasco@hotmail.com

**Profesora-investigadora en la Universidad del Istmo, Campus Ixtepec. Email: gutrerag@hotmail.com