

SUMARIO

Editorial

Ríos-Nieves, Gleidy (Universidad de Los Andes, Venezuela)

.....3

Artículos

- Eslava Z., Rolando; Chacón G., Edixon; Gonzalez J., Hilário A. (Universidad de Los Andes, Núcleo Universitario “Pedro Rincón Gutiérrez”. Táchira–Venezuela; HC In Focus Consultores, Brasil)

La cantidad de información de las empresas: Bolsa de Madrid y del Eurostoxx50*

The quantity of information of the companies: Bolsa de Madrid y del Eurostoxx50

.....5-24

- Fernández H., Saúl R.; Diaz M., Luz E.; Rodríguez Ch., Wendy J.; Martinez M., Luz Á.(Shanghai University, China; Universidad Autónoma de Occidente, Colombia)

Influencia de la tecnología e información para el rendimiento de las Mipymes colombianas

Influence of technology and information for the performance of Colombian SMEs

.....25-45

- Jaimes C., Ludym; Luzardo B., Marianela; Rojas, Miguel D. (Universidad Nacional de Colombia, Colombia; Universidad Pontificia Bolivariana-Bucaramanga, Colombia)

Personal ocupado en Mipymes industriales con uso intensivo de mano de obra. Caso sector confecciones, Colombia

Personnel employed in industrial SMEs with intensive use of manpower. Clothing sector case, Colombia

.....46-60

- Márquez R., M. Marveya (Universidad de Los Andes, Venezuela)

Configuración económica de la industria farmacéutica

Economic configuration of the pharmaceutical industry

..... 61-99

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 22-Nº 38. ENERO - JUNIO 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

- Monarres A, Maria del C.; Bernal D., Deyanira (Universidad Autónoma de Sinaloa, México)
Gastos fiscales en México: Sacrificio gubernamental destinado al sector agrícola limitante de la tributación óptima
Tax expenditures in Mexico: Government sacrifice for the agricultural sector limiting optimal taxation
.....100-125
- Polo J., Sergio D.; Villegas G., Eleazar; Duana Á., Danae; Martín B., Daniela (Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México)
El uso de prácticas sustentables y su influencia en la información financiera de empresas industriales del municipio de Tepeji del Rio, Hidalgo
The use of sustainable practices and their influence on the financial information of industrial companies in the municipality of Tepeji del Rio, Hidalgo
..... 126-137
- Instrucciones para los autores**
..... 138-140
- Instrucciones para los evaluadores**
..... 141

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 22-Nº 38. ENERO - JUNIO 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395
Depósito Legal ppi 201202ME4097

EDITORIAL

La generación de conocimiento a través de la investigación permite visualizar el comportamiento de las empresas, identificar las acciones exitosas de las organizaciones y acercarnos al quehacer de la universalidad del saber. Así mismo, detectar debilidades en las entidades para la propuesta de soluciones a futuro, se constituye en una de las grandes contribuciones de la academia hacia el mundo empresarial.

En ese orden de ideas, la Revista Actualidad Contable FACES, realiza importantes aportes al difundir el resultado de investigaciones realizadas en diversas áreas geográficas y en distintos temas, manteniendo como denominador común el desarrollo de los aspectos contables y su impacto en las organizaciones. Investigaciones como las relativas al estudio del personal ocupado en Mipymes industriales con uso intensivo de mano de obra en el sector confecciones en Colombia; así como el estudio de la influencia de la tecnología e información para el rendimiento de las Mipymes colombianas, nos permiten comprender los retos en la gestión de sus recursos que confrontan este tipo de organizaciones.

En México el estudio del gasto fiscal y el sacrificio gubernamental destinado al sector agrícola como limitante de la tributación óptima, permite identificar los gastos y privilegios fiscales en el sistema tributario mexicano y las consecuencias que dicho sacrificio fiscal impone en el gasto público. Además, el estudio del uso de prácticas sustentables y su influencia en la información financiera de empresas industriales del municipio de Tepeji del Rio en México, aportan información sobre el efecto que las actividades de responsabilidad social causan en el ambiente y las estructuras financieras de las entidades.

Adicionalmente, en Ecuador se efectuó una investigación sobre las técnicas de análisis de la inteligencia fiscal para las empresas de ese país, los hallazgos de este estudio posibilitan comprender como las metodologías especializadas de la inteligencia fiscal pueden, al ser analizadas y aplicadas, coadyuvar a reducir la elusión fiscal y el contrabando.

En este número de la Revista Actualidad Contable FACES, más allá del ámbito latinoamericano, se presentan situaciones de la realidad financiera europea, con una investigación referida a la cantidad de información publicada por las empresas, específicamente, en la Bolsa de Madrid y del Eurostoxx50, con el propósito de evaluar si dicha información expresada a través de las cuentas anuales y los informes de auditoría de las empresas, resultan suficientes para satisfacer las necesidades de insumos contables de los usuarios de la contabilidad.

La investigación relativa a la configuración económica de la industria farmacéutica facilita obtener conocimientos sobre las características particulares de la industria y los agentes que intervienen en el canal de distribución como elementos clave para la búsqueda del éxito empresarial en dicho sector.

Por último, todas estas investigaciones llevan un propósito en común: La búsqueda o aproximación a la verdad, el saber y comprender para así construir nuevas y más efectivas formas del hacer organizacional en el mundo. Este número de la revista Actualidad Contable FACES, constituye un vital medio para la divulgación del conocimiento, tarea vital de todo ámbito académico, y la vía más corta para construir acuerdos de experiencias.

Rios-Nieves, Gleidy
Profesora de la FACES ULA
gleidyrios.ula@gmail.com

*La cantidad de información de las empresas: Bolsa de Madrid y del Eurostoxx50**

Eslava Z., Rolando; Chacón G., Edixon; Gonzalez J., Hilário A.

Recibido: 15-10-17 - Revisado: 10-12-17 - Aceptado: 11-03-18

Eslava Z., Rolando
Licenciado en Contaduría Pública,
Licenciado en Administración. Magister en
Ciencias Contables. Doctor en el programa
de "Nuevas tendencias en administración
de organizaciones".
Universidad de Los Andes, Núcleo
Universitario "Pedro Rincón Gutiérrez".
Táchira-Venezuela
rolandoeslava@gmail.com

Chacón G., Edixon
Doctor en Psicología
Universidad de Los Andes, Núcleo
Universitario "Pedro Rincón Gutiérrez".
Táchira-Venezuela
chacong@ula.ve

Gonzalez J., Hilário A.
Licenciado en Administración de
Empresas con énfasis en Recursos
Humanos. Participante de la Maestría en
Administración.
Consultor de Recursos Humanos en HC In
Focus Consultores, Brasil.
hilariogonzalezjunior@gmail.com

Esta investigación tuvo como propósito analizar la cantidad de información de las empresas a través de las cuentas anuales y los informes de auditoría, a fin de evaluar si la misma, es suficiente para satisfacer las necesidades de los usuarios de la contabilidad. Este estudio se fundamentó en los informes de auditoría, las cuentas anuales de las empresas de la Bolsa de Madrid y del Eurostoxx50 (2004-2007) y, sus páginas de Internet. Además, se aplicaron técnicas estadísticas a fin de contrastar las hipótesis establecidas. Se ha comprobado que las cuentas anuales y los informes de auditoría, presentan información suficiente de las empresas para satisfacer las necesidades de los usuarios. Se sugiere a los entes reguladores en materia contable ampliar las exigencias sobre la difusión de información obligatoria, para obtener mayor transparencia de los datos difundidos; asimismo, en relación con las empresas se sugiere mayor iniciativa en la difusión de información voluntaria.

Palabras clave: Cantidad de información; informes de auditoría; páginas de Internet; análisis factorial; Kruskal-wallis; usuarios de la contabilidad.

RESUMEN

Esta investigación ha sido realizada con el apoyo financiero del CDCHTA - ULA, a través del proyecto Código: NUTA-H-359-12-09-B

The purpose of this research was to analyze the amount of company's information through the annual accounts and audit reports, in order to assess whether it is enough to meet the needs of users of accounting. This study was based on the audit reports and the annual accounts of the companies of the Madrid Stock Exchange and Eurostoxx50 (2004-2007). In addition, the statistical techniques were applied in order to test the established hypotheses. It has been proven that the annual accounts and the audit reports present sufficient information of the companies to satisfy the needs of the users. It is suggested that regulators in accounting matters expand the requirements on the dissemination of mandatory information, to obtain greater transparency of the data disseminated; Also, in relation to companies, more initiatives in the dissemination of voluntary information.

Keywords: Quantity of information; audit reports; factor analysis; kruskal-wallis; accounting users.

ABSTRACT

1. Introducción

La cantidad de información difundida por las empresas es un factor esencial que influye en el complejo proceso de toma de decisiones de los distintos usuarios de la contabilidad. Con el fin de que los usuarios tomen decisiones racionales, es necesario que las empresas presenten sus cuentas anuales, para facilitar datos precisos de las operaciones de la entidad cumpliendo con las exigencias legales respectivas.

En este sentido, uno de los medios que recoge ciertos datos de las empresas es el informe de auditoría; en él, se expone la opinión del auditor en relación con el cumplimiento de las normas establecidas por la legislación mercantil para la publicación de las cuentas anuales de las sociedades. Más concretamente la cantidad de información contenida en los informes de auditoría puede afectar entre en algunos casos, la percepción de los usuarios de la contabilidad sobre el desarrollo de las operaciones de la empresa, una vez conocida la opinión del auditor (Robinson, 2008) y las empresas que realizan la auditoría (Jun *et al.*, 2009, p. 40); mientras en otros casos, puede determinar las decisiones de invertir en la empresa (Ghicas *et al.*, 2008).

Es preciso matizar, que otro medio de información del que disponen los usuarios son las páginas de Internet de las empresas. El desarrollo alcanzado por los mercados de capitales ha llevado

a que los usuarios de la contabilidad demanden más información para satisfacer sus necesidades; de ahí que las empresas hayan optado por ampliar la difusión de sus operaciones a través de sus páginas de Internet, en las que se pone de manifiesto la información obligatoria y voluntaria, tanto financiera como no financiera. De esta manera, se observó que la evolución de la difusión contable a través de la Internet en la última década, se ha incrementado en todas partes del mundo, tanto por la presencia de las empresas en la red, como por la información proporcionada por éstas (Seetharaman *et al.*, 2005).

El problema para los usuarios de la información contable surge cuando la cantidad de información de las empresas no es suficiente y existen inconvenientes en el acceso a la información. Efectuadas estas consideraciones, el presente trabajo tiene como objeto analizar la cantidad de información de las empresas a través de las cuentas anuales, los informes de auditoría y las páginas de Internet, a fin de evaluar si es suficiente para satisfacer las necesidades de los usuarios de la contabilidad.

A tal fin, el estudio comprendió inicialmente el análisis de los informes de auditoría y las cuentas anuales de las empresas de la Bolsa de Madrid y del Eurostoxx50, durante el periodo 2004-2007. Para abordar el estudio se valió de la contrastación empírica de algunas variables seleccionadas para determinar los factores que pueden influir en los datos revelados.

2. Antecedentes y predicciones empíricas

2.1. La revelación de información obligatoria de las empresas

La elaboración y presentación de las cuentas anuales se encuentra regulada tanto en España como en otros países de la Unión Europea, por un cuerpo de normas tipificadas en los respectivos Códigos de Comercios, Leyes de las Sociedades Anónimas o en los mismos Planes Generales de Contabilidad, entre otros. Además, es necesario recalcar la importancia significativa que ha tenido el proceso de armonización contable al unificar los criterios para la elaboración de las cuentas anuales, de tal manera que las cuentas de las empresas reflejen su esencia económica y una imagen fiel de la situación financiera. Así, las cuentas anuales las comprenderán el balance, las cuentas de pérdidas y ganancias, el estado de cambios

en el patrimonio neto, el estado de flujo de efectivo y la memoria.

En este sentido, algunos de los estudios desarrollados lo llevaron a cabo el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA), a través de Jenkins Committee (1994), realizando una serie de recomendaciones relacionadas con un nuevo modelo de la información útil para los inversores. En otro trabajo de FASB (2000), reconoce que a través de la Internet se ha ampliado la cantidad de información divulgada a un bajo costo y disponible a un mayor número de inversores. Asimismo, Eslava et al (2017) plantean que la información de las organizaciones viene a jugar un papel esencial dentro del control de las actividades que esta lleva a cabo. Por tanto, son los informes los máximos exponentes de la situación económica – financiera de las empresas que, por principio contable, deben ser veraces y útiles para todos los usuarios

Ahora bien, el FASB (2001) reveló algunas guías a las empresas sobre como difundir la información a los inversores. Por su parte, Lymer *et al.* (1999), determinaron algunas normas que deben seguirse para publicar la información en Internet, con el fin de proporcionar datos más transparentes y disponibles para su análisis. De esta manera, se encontraron otras aportaciones que han enfatizado las ventajas en el uso de Internet para la divulgación de información [(Spaul, 1997); (ICAEW, 1998); (CICA, 1999) y (Cap Gemini Ernst & Young, 2006)].

2.2. La revelación de información voluntaria de las empresas

Los medios utilizados para divulgar la información han mejorado hasta tal punto que permiten que fluyan una gran cantidad de datos, tanto financieros como no financieros, al alcance de una generalidad de usuarios. Entre estos medios se puede distinguir las páginas de Internet de las empresas, que por sus características ofrecen una cantidad de datos destinados a una multiplicidad de grupos con intereses diversos.

Las investigaciones relacionadas con la cantidad de información suministrada por las empresas han sido abordadas en numerosas investigaciones que buscaban determinar factores propios de las empresas y de la información revelada. Cerf (1961) desarrolló uno de los primeros trabajos empíricos sobre información voluntaria,

determinando una relación positiva entre ésta y el tamaño de la empresa; a este trabajo le siguieron otros documentos [(Singhvi y Desai, 1971); (Chandra, 1974); (Buzby, 1974); (Firth, 1979); (Penman, 1980); (Meek y Gray, 1989)]. También, el examen de la revelación de información voluntaria se ha realizado mediante la construcción de índices de divulgación de información, desarrollándose para ello índices ponderados (Lang y Lundholm, 1993) o índices no ponderados (Street y Bryant, 2000).

Ahora bien, en la bibliografía empírica se ha asociado los niveles de revelación de información con algunas variables, entre las que se distinguen: a) tamaño de la empresa (Agca y Önder, 2007); b) tiempo de la compañía (Cazavan-Jeny y Jeanjean, 2007); c) tamaño de las empresas auditoras (Stephen, 2005); d) opinión del auditor (Stephen, 1998); e) mercado de cotización bursátil (Dedman *et al.*, 2008); f) afiliación internacional (Webb *et al.*, 2008); g) diversificación de las operaciones en el exterior (Webb *et al.*, 2008); h) aspectos culturales de los países donde operan las empresas (Kumar *et al.*, 2008); i) relaciones con los empleados (Webb *et al.*, 2008); j) gobierno corporativo (Hoitash *et al.*, 2009); k) estructura del accionariado (Wang *et al.*; 2008); l) ganancias de la empresa (Hussainey y Walker, 2009); m) liquidez de la empresa (Stephen, 2005); n) rentabilidad de la empresa (Banghoj y Plenborg, 2008), y ñ) endeudamiento (Wynn, 2008).

2.3. Planteamiento de las hipótesis

2.3.1. Hipótesis para evaluar la cantidad de información de las empresas a través de las cuentas anuales y los informes de auditoría

Un primer aspecto que, a considerar en cuanto la cantidad de información de las empresas, está relacionado con la elaboración y presentación de las cuentas anuales. En este sentido, se tiene que las empresas están obligadas a preparar los informes contables según lo establecido por la normativa mercantil, con el fin de publicar los resultados de sus operaciones económico-financieras; además, estos informes han de ser examinados por los auditores con el fin de emitir una opinión sobre los mismos (Farrugia y Baldacchino, 2005).

Asimismo, se debe subrayar que la adopción de una normativa

contable internacional, ha jugado un papel fundamental en cuanto a la elaboración de otros informes de obligatoriedad para las empresas que cotizan en el mercado de valores. Debe quedar claro que en la medida en que las empresas presenten sus cuentas anuales, los usuarios de la contabilidad podrán disponer de unas fuentes de información valiosa para juzgar sus operaciones.

Por lo tanto, dado estas circunstancias, con el fin de evaluar la cantidad de información de las empresas desde la perspectiva de sus de informes económico-financieros, y verificar su relación con los sectores productivos, se formulan la siguiente hipótesis:

H1: la cantidad de informes económico-financieros está relacionada con el sector productivo al que pertenece la empresa.

Otro punto que se debe abordar para evaluar la cantidad de información de las empresas, está relacionado con el informe de auditoría, el cual contiene la opinión del auditor y, es un medio de comunicación entre los auditores y los grupos de usuarios. Este informe presenta datos adicionales sobre las empresas, tal podría ser el caso de la identificación de los informes financieros auditados y el trabajo realizado por el auditor sobre las cuentas anuales, que supone una fuente de información a disposición de los grupos de usuarios.

En este sentido, se han encontrado ciertas investigaciones que han destacado la relación entre el informe de auditoría con la toma de decisiones de los inversores y la quiebra de las empresas. En cuanto a la toma de decisiones, Bessell *et al.* (2003) examinaron el contenido informativo de los informes de auditoría modificados/calificados, determinando que las modificaciones no cambian las percepciones de riesgo por parte de los usuarios; este camino lo han seguido otros trabajos (Archambeault *et al.*, 2008). Por otra parte, en cuanto a la quiebra de las empresas, Lennox (1999) y Geiger y K. Raghunandan (2001) demostraron que los informes no reflejaban datos suficientes de la probabilidad de una quiebra en las empresas.

Por otra parte, se puede observar que actualmente la auditoría de cuentas ofrece un marco de actuación homogéneo en la Unión Europea, con el objetivo de facilitar la transparencia de la información (Farrugia y Baldacchino, 2005 y Maingot, 2006); y por tanto, los informes manifiestan claramente que los estados contables

proporcionan o no, la imagen fiel de acuerdo a los principios de contabilidad. Así, atendiendo a las evidencias empíricas expuestas, la siguiente hipótesis se explicita a continuación:

2.3.2. *Hipótesis para evaluar el acceso a la cantidad de información de las empresas a través de la Comisión Nacional de Mercado de Valores*

H2: la cantidad de información del informe de auditoría está relacionada con la firma de auditora.

Ahora se va ahondar sobre el tiempo que transcurre para la entrega de los informes de auditoría por parte de las empresas a la Comisión Nacional de Mercado de Valores, centrándonos en la importancia que tiene para los usuarios de la contabilidad disponer de los informes de auditoría y las cuentas anuales auditadas a través de este organismo, y no ver reducido así su acceso a la cantidad de información de las empresas. En este caso, se quiere destacar la importancia de la oportunidad de la información, para que esté disponible en un tiempo adecuado y al momento que sea requerida por los distintos agentes.

Para los fines de nuestro argumento, diversos estudios empíricos han tratado las causas que producen los retrasos relacionados con la elaboración del informe de auditoría (Imam *et al.*, 2001). En este sentido, Leventis y Caramanis (2005) hallaron que el tamaño de la compañía, los equipos de trabajo y el tipo de auditor son variables que están relacionadas con los retrasos de la auditoría. Asimismo, algunos estudios han enfatizado que el retraso en la auditoría es significativamente más alto cuando las empresas esperan recibir opiniones calificadas, pertenecen al sector de empresas industriales, existen deficientes controles internos y tienen gran cantidad de trabajo pendiente después de finalizado el año fiscal (Ettredge *et al.*, 2006, 24). Este razonamiento, nos llevan a enunciar la siguiente hipótesis:

2.3.3. *Hipótesis para medir la variación en la entrega del informe de auditoría y la relación con el sector productivo*

H3: el tiempo de entrega del informe de auditoría a la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV) varía según el sector productivo al que pertenece la empresa.

3. Metodología del estudio empírico y descripción de la muestra

3.1. Diseño del estudio

En una fase previa, se han separado las cuentas anuales en dos grupos: Cuentas Anuales Individuales (CAI) y Cuentas Anuales Consolidadas (CAC), identificando la norma contable aplicada que bien podría estar relacionada con el plan general de contabilidad local de cada país o con las normas internacionales de información financiera. Por otra parte, se realizó una revisión de los informes de auditoría obteniendo de ellos algunos aspectos formales del mismo.

3.2. Técnicas empleadas en el análisis de los datos

En el desarrollo empírico para contrastar las hipótesis establecidas, se aplicaron los test de *Chi cuadrado* (χ^2) de *Pearson* y *kruskal-wallis*. El estadístico χ^2 de Pearson es una prueba no paramétrica que permite medir si dos variables están relacionadas, o si por el contrario son independientes. En nuestro estudio las hipótesis se verifican considerando un nivel de significación de 5,00%. Por otra parte, el test de *kruskal-wallis* es una prueba no paramétrica que se utiliza para comparar las medias poblacionales cuando los datos no se distribuyen normalmente.

3.3. Descripción de la muestra

La población objeto del análisis está integrada por las empresas pertenecientes a la Bolsa de Madrid (Mercado Continuo y Parque) y el Eurostoxx50. En la determinación de la muestra se seleccionaron todos los sectores productivos excepto el sector financiero e inmobiliario, por ser este un sector que requiere un tratamiento especial para el análisis de la información y sometidos a una legislación contable específica. Cabe destacar que las empresas del Eurostoxx50 fueron analizadas sin ubicarlas en ningún sector productivo, tratándose como un sector adicional con el fin de lograr tener una idea general de su comportamiento. Por ello, la muestra se compone finalmente de 143 empresas: 111 de la Bolsa de Madrid y 32 del Eurostoxx50.

Con respecto a las cuentas anuales y los informes de auditoría, ambos grupos corresponden al periodo 2004-2007. En el cuadro 1 se presenta la distribución de ambos grupos de informes,

ubicándolos por sectores productivos y de acuerdo al grupo de mercado al que pertenecen. Se puede observar que los sectores con las más altas frecuencias provienen de “materiales básicos, industria y construcción”, “bienes de consumo” y “Eurostoxx50”.

Cuadro 1
Cuentas anuales e informes de auditoría por sectores productivos y grupo de mercado

Sector productivo	Grupo de mercado									
	Bolsa Madrid: Mercado continuo		Bolsa Madrid: Parque		Eurostoxx50		Bolsa Madrid y Eurostoxx50		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Petróleo y energía	40	76,90	0	0,00	0	0	12	23,10	52	100,00
Materiales básicos industria y construcción	132	91,70	8	5,60	0	0	4	2,80	144	100,00
Bienes de consumo	128	91,40	8	5,70	0	0	4	2,90	140	100,00
Servicios de consumo	76	90,50	8	9,50	0	0	0	0,00	84	100,00
Tecnología y comunicaciones	20	83,30	0	0,00	0	0	4	16,70	24	100,00
Eurostoxx50	0	0,00%	0	0,00	128	100	0	0,00	128	100,00
Total	396	69,20	24	4,20	128	22,40	24	4,20	572	100,00

Fuente: Elaboración propia.

4. Análisis de los resultados de la cantidad de información de las empresas a través de las cuentas anuales y los informes de auditoría

4.1. Cantidad de informes económico-financieros y sectores productivos

Con el fin de comprender la relación entre la cantidad de informes económico-financieros y los sectores productivos se consideró la H_1 . Como se puede observar en el cuadro 2, los informes con

mayor frecuencia en todos los sectores productivos corresponden al balance de situación, el estado de pérdidas y ganancias, la memoria y el informe de gestión.

Si bien la información contable del año 2004 se preparaba con los planes de contabilidad general local de cada país, a partir del 2005 ya debían prepararse los informes de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). De esta manera, se pudo observar que el cambio de normativa contable con la adopción de las NIF, han traído beneficios en cuanto a la cantidad de información revelada por las empresas, de cara a satisfacer las necesidades de los usuarios. Esto se puede corroborar en la tendencia positiva en la elaboración de las cuentas anuales por parte de las empresas, en todos los sectores productivos analizados.

Tras llevar a cabo el contraste de Chi-cuadrado, con un nivel de significancia de 5,00%, se obtuvo un $\chi^2=154,80$ y $p<0,05$. Este resultado nos lleva a verificar la dependencia entre las variables, y, por lo tanto, a afirmar que la cantidad de información emitida por las empresas guarda relación con los sectores productivos al que pertenecen. Este resultado está muy ligado a los cambios en la normativa contable para fortalecer la transparencia informativa, de manera más notoria a partir del año 2005 con la preparación de dos nuevos informes legales como son el estado de flujo de efectivo y el estado de cambio en el patrimonio neto. Además, por las presiones informativas que debió suponer para las grandes empresas la preparación de los nuevos informes.

Cuadro 2 Cantidad de informes económico-financieros por sector productivo

Cantidad de informes económico-financieros	Sector productivo											
	Petróleo y energía		Materiales básicos industria y construcción		Bienes de consumo		Servicios de consumo		Tecnología y comunicaciones		Eurostoxx50	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Balance de situación	52	100,00	144	100,00	140	100,00	84	100,00	24	100,00	125	100,00
Estado de pérdidas y ganancias	52	100,00	144	100,00	140	100,00	84	100,00	24	100,00	125	100,00
Estado del flujo de efectivo	36	69,20	101	70,10	94	67,10	56	66,70	19	79,20	123	98,40
Edo de cambio patrimonio neto	17	32,70	90	62,50	84	60,00	48	57,10	16	66,70	113	90,40
Memoria Informe de gestión	52	100,00	143	99,30	140	100,00	84	100,00	24	100,00	125	100,00
Otros informes	19	36,50	13	9,00	12	8,60	8	9,50	3	12,50	24	19,20
Total	52	100,00	144	100,00	140	100,00	84	100,00	24	100,00	125	100,00

Fuente: Elaboración propia.

4.2 Cantidad de información del informe de auditoría y la firma auditora

En el siguiente apartado se ha analizado la asociación entre la cantidad de información del informe de auditoría y las firmas auditoras. Para ello, se identificaron algunos aspectos formales del informe de auditoría. Atendiendo a los resultados contenidos en el cuadro 3, los datos relacionados con la “identificación de los informes financieros, CAC” y la “responsabilidad del auditor, CAC” tienen una presencia en 535 informes analizados. Si bien la presencia de las variables en los informes estudiados es favorable en todas las firmas, corresponde a “PriceWaterhouseCoopers” y “Deloitte & Touch” las más altas frecuencias.

Del análisis de *Chi cuadrado* para la H_2 se desprende un $\chi^2=790,87$

y un valor de $p=0,00$, lo cual llevó a demostrar la dependencia entre las variables y , pone de manifiesto la asociación entre ellas. Las diferencias existentes en la revelación de las variables entre las firmas de auditoría analizadas, puede estar ligada al sistema legal existente del país donde se preparó el informe, lo que supone distintos niveles de exigencias.

Cuadro 3
Cantidad de información del informe del auditor por firma auditora

Cantidad de información del informe de auditoría	Firma auditora													
	Ernest & Young		Price Waterhouse Coopers		Deloitte & Touch		KPMG		Otras firmas auditoras		Auditoría realizada por varias firmas auditoras		Total	
	f	%	F	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Incluye el destinatario del informe: CAI	58	12,1	103	21,4	173	36,0	66	13,7	43	8,90	38	7,9	481	100
Incluye el destinatario del informe: CAC	54	11,4	94	19,9	170	36,0	65	13,8	38	8,10	51	10,8	472	100
Identificación de los informes financieros: CAI	58	12,3	116	24,7	176	37,4	68	14,5	43	9,10	9	1,9	470	100
Identificación de los informes financieros: CAC	53	11,3	117	24,9	177	37,7	72	15,4	38	8,10	12	2,6	469	100
Se hace referencia al trabajo efectuado: CAI	59	11,3	119	22,8	178	34,0	71	13,6	43	8,2	53	10,1	523	100
Se hace referencia al trabajo efectuado: CAC	54	10,1	118	22,1	179	33,5	74	13,8	38	7,1	72	13,5	535	100
Se hace referencia de las responsabilidades del auditor: CAI	59	11,3	119	22,8	178	34,0	71	13,6	43	8,2	53	10,1	523	100
Se hace referencia de las responsabilidades del auditor: CAC	54	10,1	118	22,1	179	33,5	74	13,8	38	7,1	72	13,5	535	100

Fuente: Elaboración propia.

5. Análisis de los resultados del acceso a la cantidad de información de las empresas a través de la Comisión Nacional de Mercado de Valores

Con respecto a la evaluación de la entrega del informe de auditoría de las empresas españolas a la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV), se realizó un registro de las fechas de elaboración del informe, y las fechas de entrega de éstos a la CNMV.

El objetivo de este análisis, es medir el tiempo que tardan en estar disponibles los informes a los usuarios de la contabilidad a través de la CNMV; asimismo, comprobar si la puntualidad en la entrega del informe es un posible factor que puede determinar la cantidad de información de las empresas. Habría que decir también que junto al informe del auditor, se encuentran anexos las cuentas anuales de las empresas, de ahí, que cuando se hace referencia a la cantidad de información de las empresas, se hace alusión a estas dos variables.

Al realizar el análisis descriptivo de las diferencias de días entre las variables identificadas, se evidencia la presencia de elevados valores de *asimetría* y *curtosis*, que permiten concluir que la distribución de los datos se aleja de la normalidad; por lo que se deben emplear técnicas no paramétricas para su análisis. De esta manera, se empleó el test de *kruskal-wallis* para contrastar la H_3 , relacionada con las diferencias de medias poblacionales de los días de retrasos en la entrega de los informes.

En virtud de los resultados que se muestran en el cuadro 4, al nivel de significación de 5,00%, se acepta la hipótesis nula de igualdad de medias, y se verificó que no existen diferencias estadísticamente significativas en la variable días para la entrega de los informes en la CNMV, tanto en CAI ($p=0,13$) como en CAC ($p=0,19$); es decir, las diferencias en días de entrega de los informes no difieren entre los distintos grupos.

Asimismo, los resultados ponen de manifiesto que los informes están disponibles para los usuarios de la contabilidad en un tiempo mínimo de 135,63 días promedios (Sector Petróleo y Energía, CAC) y un máximo de 195,34 días promedios (Sector Tecnología y Comunicaciones, CAI), lo que implica que hay que esperar aproximadamente cuatro meses para tener acceso a los informes de auditoría a través de la CNMV.

Por lo tanto, en vista de las evidencias obtenidas, se deduce que los usuarios deben buscar vías alternativas para acceder a los informes de auditoría, con el riesgo de no poder obtenerlos oportunamente. Además, los retrasos en la entrega de los informes pueden determinar la disponibilidad de la cantidad de información. Ciertamente, este resultado nos permite afirmar que existen problemas en la oportunidad de la información motivado por los retrasos presentados, por lo que se presume que los distintos agentes no dispondrán en un tiempo adecuado de datos suficientes que les permitan conocer la situación económica-financiera de las empresas.

Cuadro 3
Cantidad de información del informe del auditor por firma auditora

Diferencias en días	Sector productivo	N	Rango promedio	Chi-cuadrado	Sig. asintót.
Diferencia en días CAI	Petróleo y energía	43	139,86	7,15	0,13
	Materiales básicos industria y construcción	112	176,83		
	Bienes de consumo	101	177,14		
	Servicios de consumo	64	159,51		
	Tecnología y comunicaciones	19	195,34		
	Total	339			
Diferencia en días CAC	Petróleo y energía	43	135,63	6,11	0,19
	Materiales básicos industria y construcción	110	165,69		
	Bienes de consumo	89	167,52		
	Servicios de consumo	60	152,27		
	Tecnología y comunicaciones	19	188,32		
	Total	321			

Fuente: Elaboración propia.

6. Conclusiones

El estudio ha tenido por objetivo analizar la cantidad de información de las empresas a través de las cuentas anuales, los informes de auditoría y las páginas de Internet, a fin de evaluar si es suficiente para satisfacer las necesidades de los usuarios de la contabilidad.

Para ello, se utilizó los datos de las empresas de la Bolsa de Madrid y del y Eurostoxx50. El estudio se dividió en dos partes, por un lado, el análisis de las cuentas anuales y los informes de auditoría de las empresas correspondientes al periodo 2004-2007 y, por otro lado, el análisis de las páginas de Internet de las empresas durante el periodo julio-septiembre de 2009.

En este sentido, al evaluar la cantidad de información a través de las cuentas anuales y los informes de auditoría una vez llevada a cabo las contrastaciones empíricas de las hipótesis, se desprende que existe una relación entre la cantidad de información con las variables analizadas.

De tal manera que se observó una tendencia positiva en la elaboración y difusión de la información económico-financiera por parte de las empresas en todos los sectores productivos. Este resultado está muy ligado a los profundos cambios planteados en el entorno contable con la presentación de dos nuevos informes como son el estado de flujo de efectivo y el estado de movimiento en las cuentas del patrimonio, lo que supone para el usuario ventajas informativas al disponer de una información financiera suficiente que explica el estado de las empresas.

Por otro lado, se comprobó que los aspectos formales del informe son presentados con normalidad, lo que supone una mejor comprensión del trabajo de auditoría llevado a cabo con las cuentas anuales de las empresas; asimismo, se pone de manifiesto una relación positiva entre la revelación de los aspectos formales y las firmas auditoras, esto podría estar ligado a algunas características legales del país donde se prepara el informe. En efecto, los aspectos formales del informe pueden llegar a ser datos valiosos a disposición de los usuarios contables para tener conocimiento de las cuentas anuales que han sido auditadas y otros de datos que no menos importantes, arrojan luces sobre las empresas.

Adicionalmente, los hallazgos nos permitieron comprobar la existencia de retrasos en la entrega de los informes de auditoría a la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV), una vez realizado el examen para el caso de las empresas españolas. Este hallazgo pone en evidencia el retraso en la disponibilidad y acceso a la cantidad de información por parte de los usuarios de la contabilidad. Nuestro análisis pone de manifiesto la existencia de

problemas en la oportunidad de la información, dado que no está disponible en un tiempo adecuado. Este hecho, supone que los distintos agentes verán obstruidos los requerimientos informativos para tomar sus decisiones.

Se debe subrayar que las evidencias encontradas en este documento representan solamente una aproximación de la realidad estudiada, que puede ser utilizada en futuras investigaciones encaminadas a examinar otras contrastaciones empíricas relacionadas con este tema. He aquí a nuestro juicio, de acuerdo a los resultados hallados, sugerir a los entes reguladores en materia contable que continúen ampliando aún más las exigencias en cuanto a la difusión de información para obtener mayor transparencia de los datos difundidos; asimismo, con respecto a las empresas, más iniciativas en la difusión de información voluntaria a través de los dos medios evaluados en este trabajo. En efecto, éste sería un camino viable hacia la satisfacción de las necesidades de información de los usuarios de la contabilidad.

7. Referencias

- Agca, A. y Önder, S. (2007). Voluntary disclosure in Turkey: a study on firms listed in Istanbul Stock Exchange (ISE). *Problems and Perspectives in Management*, Vol. 5, No. 3, pp. 241-252.
- Archambeault, D., DeZoort, F. y Holt, T. (2008). The need for an internal auditor report to external stakeholders to improve governance transparency. *Accounting Horizons*, Vol. 22, No. 4, pp. 375-389.
- Banghoj, J. y Plenborg, T. (2008). Value relevance of voluntary disclosure in the annual report. *Accounting and Finance*, Vol. 48, No. 2, 159-180.
- Bessell, M., Anandarajnan, A. y Umar, A. (2003). Information content, audit reports and going-concern: an Australian study. *Accounting and Finance*, Vol. 43, No. 3, pp. 261-282.
- Bollen, L., Hassink, H., de Lange, R. y Buijl, S. (2008). Best practices in managing investor relations websites: directions for future research. *Journal of Information Systems*, Vol. 22, No. 2, pp. 171-194.
- Buzby, S. L. (1974). Selected items of information and their disclosure in annual reports. *The Accounting Review*, Vol. 49, pp. 423-435.

- Cap Gemini Ernst & Young. (2006). *Online availability of public services: How is Europe progressing? Web based survey on electronic public services. Report of the 6th measurement.* European Commission DG Information Society, en: http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/docs/benchmarking/online_availability_2006.pdf (revisado el 22 de marzo de 2017).
- Cazavan-Jeny, A. y Jeanjean, T. (2007). Levels of voluntary disclosure in IPO prospectuses: an empirical analysis. *Review of Accounting & Finance*, Vol. 6, No. 2, pp. 131-149.
- Cerf, A. R. (1961). *Corporate reporting and investment decision.* University of California Press, Berkeley.
- Chandra, G. (1974). A study of the consensus on disclosure among public accountants and security analysis. *The Accounting Review*, Vol. 49, No. 4, pp. 733-743.
- CICA. (1999). *The impact of technology on financial and business reporting.* Canadian Institute of Chartered Accountants, en: <http://www.cica.ca/research-and-guidance/research-activities/recent-publications/technology/item12934.aspx> (revisado el 25 de enero de 2017).
- Dedman, E., Lin, S., Prakash, A. y Chang, C. (2008). Voluntary disclosure and its impact on share prices: evidence from the UK biotechnology sector. *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 27, No. 3, pp. 195-216.
- Ettredge, M. L., Li, C. y Sun, L. (2006). The impact of SOX section 404 internal control quality assessment on audit delay in the SOX era. *Auditing*, Vol. 25, No. 2, pp. 1-23.
- Eslava, R. Martínez A. Zambrano M. (2016). Los Usuarios de la Información Financiera Pilares de la utilidad de la Información de las Empresas. *Revista Dialéctica*, Año 12 No 2, pp. 145-168
- Farrugia, K. J. y Baldacchino, P. J. (2005). Qualified audit opinions in Malta. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 20, No. (8/9), pp. 823-843.
- FASB. (2001). *Improving business reporting: insights into enhancing voluntary disclosures.* Financial Accounting Standard Board, en: <http://www.fasb.org/> (revisado el 14 de septiembre de 2016).
- Firth, M. (1979). The impact of size, stock market listing, and auditors on voluntary disclosure in corporate annual reports. *Accounting and Business Research*, Vol. 9, pp. 273-

280.

- Geiger, M. A. y K, Raghunandan (2001). Bankruptcies, audit reports, and the reform act. *Auditing*, Vol. 20, No. 1, pp. 187-195.
- Ghicas, D. C., Papadaki, A., Siougle, G. y Sougiannis, T. (2008). The relevance of quantifiable audit qualifications in the valuation of IPOs. *Review of Accounting Studies*, Vol. 13, No. 4, pp. 512-550.
- Hoitash, U., Hoitash, R. y Bedard, J. (2009). Corporate governance and internal control over financial reporting: a comparison of regulatory regimes. *The Accounting Review*, Vol. 84, No. 3, pp. 839-867.
- Hussainey, K. y Walker, M. (2009). The effects of voluntary disclosure and dividend propensity on prices leading earnings. *Accounting and Business Research*, Vol. 39, No. 1, pp. 37-55.
- ICAEW. (1998). *The 21 century annual reporting*. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London, en: http://www.icaew.com/index.cfm/route/121279/icaew_ga/pdf (revisado el 18 de febrero de 2017).
- Imam, S., Ahmed, Z. U. y Khan, S. H. (2001). Association of audit delay and audit firms' international links: evidence from Bangladesh. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 16, No. 3, pp. 129-133.
- Jenkins Committee. (1994). *Improving business reporting: a customer focus. Report of the special committee of AICPA on financial reporting - users needs subcommittee*. En: <http://accounting.rutgers.edu/raw/aicpa/business/main.htm> (revisado el 15 de septiembre de 2016).
- Jun, L. Z., Liu, M. y Wang, Z. (2009). Market implications of the audit quality and auditor switches: evidence from China. *Journal of International Financial Management & Accounting*, Vol. 20, No. 1, pp. 35-78.
- Kumar, G., Wilder, W. y Stocks, M. (2008). Voluntary accounting disclosures by U.S.-listed Asian companies. *Journal of International Accounting Research*, Vol. 7, No. 1, pp. 25-50.
- Lang, M. y Lundholm, R. (1993). Cross-sectional determinants of analyst ratings of corporate disclosure. *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, No. 2, pp. 246-271.
- Lennox, C. S. (1999), "The accuracy and incremental information content of audit reports in predicting bankruptcy", *Journal*

- of *Business Finance & Accounting*, Vol. 26, No. 5/6, pp. 757-778.
- Leventis, S. y Caramanis, C. (2005). Determinants of audit time as a proxy of audit quality. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 20, No. 5, pp. 460-478.
- Lymer, A., Debreceny, R., Gray, G. y Rahman, A. (1999). *Business reporting on the internet*. International Accounting Standard Committee, Londres, en: <http://www.iasplus.com/agenda/internet.htm> (revisado el 10 de abril de 2017).
- Maingot, M. (2006). The Evolution of the Standard Unqualified Auditor's Report in Canada. *Canadian Accounting Perspectives*, Vol. 5, No. 1, pp. 19-36.
- Meek, G. y Gray, S. (1989). Globalization of stock markets & foreign listing requirements: voluntary disclosures by continental European companies listed on the London Stock Exchange. *Journal of International Business Studies*, Vol. 20, No. 2, pp. 315-338.
- Penman, S. H. (1980). An empirical investigation of the voluntary disclosure of corporate earnings forecasts. *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, No. 1, pp. 132-160.
- Robinson, D. (2008). Auditor independence and auditor-provided tax service: evidence from going-concern audit opinions prior to bankruptcy filings. *Auditing*. Vol. 27, No. 2, pp. 31-54.
- Seetharaman, A., Subramanian, R. y Shyong, S. Y. (2005). Internet financial reporting: problems and prospects. *Corporate Finance Review*, Vol. 10, No. 1, pp. 29-35.
- Singvhi, S. y Dasai, H. (1971). An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure. *The Accounting Review*, Vol. 46, No. 1, pp. 129-138.
- Spaul, B. (1997). *Corporate dialogue in the digital age*. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), London, en: <http://www.icaew.co.uk/depts/td/tdcgg/digital/cover.htm> (revisado el 23 de febrero de 2017).
- Stephen, O. A. (1998). The impact of corporate attributes on the extent of mandatory disclosure and reporting by listed companies in Zimbabwe. *The International Journal of Accounting*, Vol. 33, No. 5, pp. 605-631.
- Stephen, O. A. (2005). Factors influencing corporate compliance with financial reporting requirements in New Zealand. *International Journal of Commerce & Management*, Vol. 15, No.

2, pp. 141-157.

- Street, D. L. y Bryant, M. (2000). Disclosure level and compliance with IASs: a comparison of companies with and without U. S. listings and filings. *International Journal of Accounting*, Vol. 35, N. 3, pp. 305-329.
- Wang, K., Sewon, O. y Claiborne, M. (2008). Determinants and consequences of voluntary disclosure in an emerging market: evidence from China. *Journal of International Accounting Auditing & Taxation*, Vol. 17, No. 1, pp. 14-30.
- Webb, K., Cahan, S. y Sun, J. (2008). The effect of globalization and legal environment on voluntary disclosure. *The International Journal of Accounting*, Vol. 43, No. 3, pp. 219-245.
- Wynn, J. (2008). Legal liability coverage and voluntary disclosure. *The Accounting Review*, Vol. 83, No. 6, pp. 1639-1669.

*Influencia de la tecnología e información para el rendimiento de las Mipymes colombianas**

Fernández H., Saúl R.; Díaz M., Luz E.; Rodríguez Ch., Wendy J.; Martínez M., Luz Á.

Recibido: 20-08-17 - Revisado: 18-01-18- Aceptado: 15-12-18

Fernández H., Saúl R.

Post-doctor in Globalization and Regional Development, Center for Global Studies. Ph.D., in Management Science and Engineering. Master in Economic and International Commerce. Pregrado en Finanzas y Negocios Internacionales. Coordinador Semillero de Investigación The Challenge of Research. Shanghai University, China
saulrick@163.com

Díaz M., Luz E.

Especialista en Gerencia Financiera. Contadora Pública.
Universidad Santiago de Cali, Colombia
elen514@hotmail.com

Rodríguez Ch., Wendy J.

Especialista en Gerencia Financiera. Contadora Pública.
Universidad Santiago de Cali, Colombia
wrodriguez1982@hotmail.com

Martínez M., Luz Á.

Profesional de Ingeniería Industrial.
Universidad Autónoma de Occidente, Colombia
luz_angela.martinez@uao.edu.co

La pequeña empresa en el Valle del Cauca, presenta en la actualidad deficiencia en la utilización de herramientas financieras básicas, como lo son; los estados financieros e indicadores financieros. En el desarrollo de este artículo, se busca establecer las causas e impactos que tienen la ausencia de la información financiera para la toma de decisiones, las cuales van encaminadas en fortalecer la productividad y crecimiento de la empresa. Para obtener los resultados, se realizó una recolección de datos a través de encuestas dirigidas al personal directo con el área financiera, la muestra se realizó a cien (100) empresas del Municipio de Cali y sus alrededores. Dentro de los principales resultados está el desconocimiento de la aplicación de información financiera, con una participación de 55%, otro factor es la ausencia de personal calificado para desempeñar funciones financieras, los resultados indican que 51% de las empresas no cuentan con perfiles adecuados para esta área, lo que evidencia que los gerentes y/o propietarios no le dan la importancia requerida a esta clase de herramientas, generando en la mayoría de los casos un desequilibrio económico para la empresa.

Palabras clave: Situación financiera; indicadores financieros; financiamiento; pequeña empresa.

RESUMEN

Este trabajo forma parte de los avances del Proyecto de Investigación intitulado: Estudio de viabilidad para la creación del Centro Estratégico de Desarrollo del Pacífico Colombiano CEDEPA, FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI

The small business in the Valle del Cauca, is currently deficient in the use of basic financial tools, as they are; the financial statements and financial indicators. In the development of this article, we seek to establish the causes and impacts of the absence of financial information for decision making, which are aimed at strengthening the productivity and growth of the company. To obtain the results, a data collection was carried out through surveys directed to the direct personnel with the financial area; the sample was realized to hundred (100) companies of the Municipality of Cali and its environs. Among the main results is the lack of knowledge of the application of financial information, with a participation of 55%, another factor is the absence of qualified personnel to perform financial functions, the results indicate that 51% of companies do not have adequate profiles For this area, which shows that managers and / or owners do not give the importance required to this kind of tools, generating in most cases an economic imbalance for the company.

Keywords: Financial situation; financial indicators; financing; small business.

ABSTRACT

1. Introducción

En las pequeñas empresas, el tema de herramientas financieras no es tan conocido para los gerentes, que en su mayoría de los casos son los mismos propietarios, lo que genera un mal manejo de la información, ocasionando trastornos y desequilibrios en los resultados finales de cada periodo.

Para ser efectivos los procesos financieros se debe contar con un sistema adecuado, el cual genere información clara, precisa y oportuna que permita a la gerencia la toma de decisiones encaminadas al crecimiento de la compañía.

Las herramientas financieras permiten a la pequeña empresa; llevar un control de sus negociaciones mercantiles, con el fin de obtener mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio, aplicando un sistema que alimente las operaciones de la entidad de una manera más ágil y objetiva.

En la actualidad, en un gran porcentaje de las pequeñas empresas, cuentan con una estructura que no permite la determinación de la situación de las mismas, desconociendo por completo resultados económicos y financieros para la toma eficiente de decisiones, por esta razón, se debe elaborar un sistema financiero - contable que brinde ayuda para la organización, el cual suministre información que permita tomar decisiones para predecir acontecimientos económicos (Sandoval, Aké, & Martínez,

2014), pues de nada sirve entregar una gran cantidad de datos sin que con ellos no se pueda diagnosticar nuevos acontecimientos.

2. Planteamiento del problema

De acuerdo a la ley 590 de 2000, pequeña empresa es aquel ente económico que posee hasta 50 trabajadores y un activo entre 501 y 5001 salarios mínimos mensuales legales. En Colombia más de 67% de las empresas matriculadas corresponden a pequeña empresa. Dadas las condiciones de manejo del sistema financiero en esta clasificación de empresas, no existe un diseño adecuado para la parametrización de políticas y objetivos que son necesarios para el buen desempeño económico.

La situación financiera, es utilizada en un determinado periodo el cual se pueden distribuir de forma mensual, trimestral, semestral y anual (Cabedo Semper & Tirado Beltrán, 2016). El análisis de los estados financieros es un proceso que va dirigido a evaluar la información presente y pasada de las operaciones del ente económico, permitiendo conocer resultados, los cuales brinden objetivos con nuevas apreciaciones y pronósticos para obtener mejores resultados económicos.

Si la pequeña empresa no aplica los correctivos necesarios para adecuar el sistema financiero, seguirá incurriendo en que la información contable y financiera no garantice ni refleje la situación real de la empresa, lo que impide la toma de decisiones a tiempo, colocando así en riesgo sus recursos económicos, por lo tanto, se hace necesario el análisis y diseño de un sistema financiero, basado en procesos de distribución de costos y gastos en cada una de las actividades requeridas, además se debe construir perfiles acorde a cada uno de los cargos del área financiera.

3. Justificación

La generación de informes financieros posibilita brindar una información detallada y adecuada que permita la toma de decisiones a los gerentes generales o dueños de las pequeñas empresas, las cuales van encaminadas al aprovechamiento de los recursos económicos en forma eficiente para obtener resultados positivos en la empresa, debido al desconocimiento de las herramientas financieras en las pequeñas empresas, se toman malas decisiones

afectando los recursos económicos, también se evidencia que estas empresas no cuentan con recursos económicos para proporcionar salarios suficientes para contratar personal idóneo que ayude a la generación de información importante. Esta información debe dar a conocer la estabilidad, solvencia y capacidad financiera de la empresa, siendo clara y de fácil interpretación para la comprensión de los estados financieros.

La presente investigación se enfoca en estudiar el conocimiento y aplicación de las herramientas financieras en la pequeña empresa en el Valle del Cauca, debido a que se evidencia el poco uso de la información contenida en los estados financieros para apoyar positivamente la toma de decisiones y conocer la realidad financiera de la empresa, en algunos casos pagan altas tasas de interés por los créditos que toman en entidades financieras debido a la falta de personal que apoye la buena toma de decisiones.

La información financiera se desarrolla con el fin de suministrar información valiosa, eficiente y de fácil interpretación que permita conocer las herramientas financieras a los dueños de las pequeñas empresas y su importancia para la toma de decisiones y el aprovechamiento de los recursos.

La investigación fue realizada tomando como muestra empresas ubicadas en el Departamento del Valle del Cauca, a las que se les aplicó encuestas para conocer su percepción sobre el tema y poder entregar un resultado positivo que se pueda aprovechar como punto de partida en los futuros lectores que quieran investigar sobre el uso y aplicación de las herramientas financieras en la pequeña empresa.

Los beneficios que proporcionaría la información contenida en el presente artículo son:

- Mejoría en el control y administración de los recursos.
- Inversión en herramientas financieras que permita tomar mejores decisiones.
- Conocimiento de la realidad financiera de la empresa.
- Mejoría en las utilidades y mejores inversiones

4. Marco teórico

4.1. Información financiera aplicada a pequeñas empresas

En la mediana y pequeña empresa la información financiera

pasa desapercibida, no le otorgan la importancia que esta herramienta tiene, los administradores que en su mayoría son los mismos propietarios, poseen un concepto un poco indiferente (Yáñez Rodríguez & Ávila Mazzocco, 2015) hacia la información financiera. Para lograr una buena administración dentro del ente económico, es necesario y de suma importancia elaborar una buena información financiera, debido a que es la base para la toma de buenas decisiones, estas decisiones deben llegar de forma oportuna a los gerentes o propietarios para un óptimo desarrollo económico de la empresa.

Un elemento de la información financiera es la interpretación de los estados financieros, los cuales deben de contener información de hechos y sucesos del día a día, gracias a esta interpretación podemos realizar un análisis que nos permita generar proyecciones de la situación económica de la empresa, estos análisis los podemos practicar a través de procedimientos matemáticos (Stella Flórez Ríos & Stella Flórez Ríos Resumen, 2008).

La importancia de la elaboración de los estados financieros para la Pymes es vital, debido a que con ellos se da a conocer la situación económica de la empresa a sectores como el comercial (proveedores, acreedores, clientes) y financiero, generando confianza en el mercado. Cuando el gerente o propietario conoce la información, puede ejecutar movimientos de inversión o financiación, dependiendo de la dinámica de la empresa.

En Colombia la contabilidad fue regulada por el decreto 2649 de 1993, donde se dio un esquema para el registro de la información (Gonzalo Angulo, 2014), en el año 2009 con la ley 1314, se reglamenta un nuevo diseño de registro, el cual tiene como objetivo la conformación de un sistema único y homogéneo de alta calidad (Garza Sánchez, Cortez Alejandro, Méndez Sáenz, & Rodríguez García, 2016).

Una consecuencia de la falta de información financiera, es el mal uso de los recursos de la empresa, los propietarios pueden caer en falsos conceptos, de acuerdo a la teoría de la jerarquía de preferencias (pecking order). Pérez, Bertoni, Sattler, & Terreno afirman que:

Que no hay una estructura óptima de financiamiento, sino que los administradores recurren a una escala de jerarquías,

al utilizar en primer lugar los fondos autogenerados, con base en la asimetría de la información que les dificulta el acceso al financiamiento externo. (2015, p. 182)

4.2. Importancia del personal calificado en las pequeñas empresas

Teniendo en cuenta que las microempresas y pequeñas empresas tienen problemas organizacionales debido al desconocimiento administrativo, contable o financiero de los propietarios de las mismas, como lo menciona Gómez, Hernández, Añez, & Silvestri (2009), además de esto se evidencia que en algunos casos no cuentan con personal calificado que apoye en la toma de decisiones, esto es debido, a los bajos salarios que están dispuestos a pagar o que no tienen un sistema de incorporación de personal organizado y, que en algunas ocasiones, no tienen claridad de las competencias necesarias para el candidato, además que los pequeños empresarios se acostumbran a trabajar como *“hombre orquesta”*, haciendo de todo a la vez y de forma empírica, esta situación genera que se tomen malas decisiones financieras, impactando así sus estados financieros incluyendo su flujo de efectivo.

Sobre el tema de importancia del personal calificado en las pequeñas empresas es importante mencionar la afirmación de López Suárez, Tricás Preckler, & Toledano O’Farril (2013), refiriéndose a que el éxito competitivo de la Pyme depende en parte de la buena gestión de recursos humanos, por lo que no darle el valor que requiere constituye una de las principales causas de fracaso de estas empresas. La responsabilidad de la gestión eficaz de los recursos humanos recae fundamentalmente en los directivos (López Suárez et al., 2013).

Como se observa en la cita anterior se evidencia la gran importancia que tiene la contratación de personal calificado en la pequeña empresa, no obstante se puede apreciar con regularidad que estas empresas no tienen en cuenta estos conceptos, en la creencia de que la mano de obra calificada representa un mayor gasto y no una inversión a corto plazo para mejorar la operación de la empresa, y la toma de decisiones acertadas que conlleven al mejoramiento de sus ingresos y al crecimiento organizacional (Jaramillo, 2005).

Es por esto, que se debe generar conciencia en el pequeño

empresario de la importancia de estar bien asesorado para la administración de la empresa y poder discernir entre varias opciones, para elegir la opción más óptima y que se ajuste a las necesidades inmediatas de la compañía. Como lo describe Barreto & Azeglio (2013), el pequeño empresario debe tener en cuenta que la llamada gestión del capital humano está viviendo cambios radicales en su concepto y aplicación, convirtiéndose en factor esencial para el logro de las ventajas competitivas de la empresa, como son los recursos financieros, tecnológicos (Barreto & Azeglio, 2013).

4.3. Políticas de tesorería para mejorar flujo de caja

Para la administración de la empresa es indispensable tener claridad los parámetros a seguir, estos parámetros los podemos encontrar en políticas establecidas por la gerencia o propietarios. Para el sector de las pequeñas empresas, el término de política es poco conocido, no se le da la importancia, por lo contrario, el manejo de los recursos lo hacen de forma inadecuada (Rivera-Huerta, López, & Mendoza, 2016) generando en la mayoría de los casos iliquidez a la empresa. La elaboración de políticas es de suma importancia para la empresa, en ellas se dan los lineamientos de las actividades a desarrollar, las cuales van encaminadas a cumplir unos objetivos financieros (Gutiérrez Goiria & Unceta Satrústegui, 2015).

La planeación de los recursos, brinda alternativas de liquidez (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce, & Speroni, 2016), lo que genera garantía en la operación y permanencia en el futuro de la empresa. Dentro de las políticas, se establecen factores de recaudo y de pago los cuales brindan información acerca de la capacidad económica de la empresa. El éxito de la gestión del departamento de tesorería puede estar dado por la capacidad de anticiparse a los movimientos de entidades financieras, para ello, se debe llevar un control de las operaciones con información precisa.

La generación de políticas de tesorería da al empresario nuevas herramientas, las cuales optimizan el capital de trabajo (Herrera, 2015) brindando nuevos escenarios de posibles proyecciones económicas para la empresa. De acuerdo a la teoría de la estructura de capital; el costo de capital depende del riesgo de la inversión, en consecuencia, el costo de capital depende del uso de los fondos

y no de la fuente. El enfoque en la práctica empresarial es el de definir detalladamente los ingresos y los egresos relacionados con el proyecto, seleccionar una vida útil u horizonte de tiempo, proyectar los flujos de caja esperados y, dada una tasa de interés de descuento que refleje el costo de capital y el riesgo (Useche Arévalo, 2014).

4.4. Elaboración de informes financieros para pequeñas empresas

La elaboración de los estados financieros en la pequeña empresa (Briozzo et al., 2016), se ha convertido en una coyuntura para la toma de decisiones, la falta de preparación de los informes básicos como lo son balance general, estados de resultados y flujo de efectivo trae como consecuencia, el no saber de manera oportuna la situación real de la empresa (Yepes, 2013), lo que acarrea que los gerentes y/o propietarios tomen decisiones en muchos de los casos erróneas. Los estados financieros son documentos que se deben realizar al terminar un periodo contable, en ellos se ven reflejados los resultados económicos generados por las actividades de la operación de la empresa.

Al conocer el desglose mensual de los ingresos y gastos, permite brindar a los gerentes y/o propietarios una visión clara de donde se han invertido los recursos obtenidos, también permite hacer seguimiento de factores decisivos como las ventas conociendo al detalle datos como el porcentaje de utilidad bruta y neta. El análisis de estados financieros es un proceso decisivo el cual suministra la posición financiera de la empresa, el análisis nos arroja resultados presentes y pasados, los cuales permiten realizar una proyección futura.

Los estados financieros además de brindar información al gerente para la toma de decisiones, también son necesarios y solicitados por el sector comercial y financiero, permitiendo desarrollar estrategias de mercado e incursionar a estos sectores; cuando se omite la entrega, la empresa puede obtener una calificación negativa, la cual puede limitar la ejecución de nuevos proyectos, colocando barreras de crecimiento para la empresa (Saavedra-García, Tapia-Sánchez, & Aguilar-Anaya, 2016).

En la actualidad la pequeña empresa, utiliza una información de forma empírica, que lo único que busca es mostrar un aumento

o disminución de utilidades (Romero Espinosa, 2013), en el sector financiero no es suficiente presentar utilidad en los estados financieros, para ello, existen indicadores financieros como lo son los de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad; los cuales brindan información importante sobre la solides financiera de la empresa. Además de los indicadores financieros anteriores existen otras herramientas como lo son punto de equilibrio, el cual es necesario para la determinación del monto de los ingresos, valor económico agregado (EVA), establece si la empresa está generando o consumiendo valor del capital de la empresa. Es importante tener en cuenta otras herramientas como son el punto de equilibrio, básico para la determinación mínima de ventas, valor económico agregado (EVA); en estos tiempos de competitividad se hace necesario determinar si nuestra empresa está generando valor o destruyendo el capital, el indicador Ebitda, analiza la utilidad obtenida, el Dupont permite analizar la rentabilidad de los activos frente a la rotación del mismo (Millan-Solarte, 2014).

4.5. Apalancamiento con entidades financieras

El apalancamiento financiero, se utiliza en las pequeñas empresas con el fin de aumentar sus utilidades a través de la compra de activos con créditos financiados y colocando los intereses como un gasto fijo (Grado, 2010). Es importante para la pequeña empresa que haya un equilibrio en entre el capital propio con el que cuenta la empresa y el endeudamiento, por lo cual, se puede decir que la empresa para cubrir necesidades propias de la operación del negocio, debe financiarse con el capital de los socios y con recursos de terceros como los bancos. Esta necesidad financiera se presenta como producto de la proyección de la empresa para el desarrollo orientado al crecimiento, modernización e inversión en tecnología y otros recursos que permitan generar nuevos ingresos encaminados a la producción de mejores utilidades.

Como lo menciona Rosillón & Alejandra (2009), el análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. Por lo cual es importante para una pequeña empresa realizar un análisis profundo de la situación real de la compañía con el fin de tomar decisiones

encaminadas a mejorar sus utilidades a través de la realización de créditos con entidades financieras buscando las mejores tasas de interés. Es importante precisar que, con regularidad se observa a los dueños de las pequeñas empresas con temor a solicitar créditos y en algunas ocasiones esto se debe a la cantidad de documentos exigidos por las entidades bancarias para la aprobación de los mismos, razón por la cual buscan alternativas de financiamiento perjudiciales por las altas tasas de interés que deben pagar, como por ejemplo con los agiotistas o comúnmente conocidos en Colombia como gota a gota, (Sierra González & Londoño Bedoya, 2008). Esta práctica es utilizada continuamente en Colombia por los pequeños empresarios para financiarse, llevándolos en algunas ocasiones a la quiebra o la generación de problemas personales y de seguridad que los hace pensar en cerrar el negocio.

Como lo afirma Rivillas, Gutiérrez, & Gutierrez Betancur (2012), se debe analizar el apalancamiento operativo y financiero, y, su efecto en la probabilidad de quiebra. Como principal hallazgo se resalta el efecto menos nocivo del apalancamiento operativo frente al apalancamiento financiero en épocas de crisis. En la pequeña empresa por lo regular no se cuenta con un gerente financiero que ayude con la toma de decisiones y mitigar el riesgo del no pago de las obligaciones financieras, que puedan llevar a una posible quiebra de la empresa que represente la desaparición de la misma, debido al fracaso financiero o suspensión de pagos o a catalogarse legalmente en quiebra (Espinosa, Molina, & Vera-Colina, 2015).

5. Objetivo general

Analizar el uso de las herramientas financieras en la pequeña empresa del valle del cauca

5.1. Objetivos específicos

- Diagnosticar el uso de las herramientas financieras en pequeñas empresas del Departamento del Valle del Cauca.
- Explicar la importancia del uso de profesionales especializados en el área contable y financiera.
- Demostrar al pequeño empresario la importancia de las herramientas financieras en la toma de decisiones.

6. Metodología

6.1. Tipo de estudio

Con el fin de dar desarrollo al presente artículo se utilizará la investigación:

Investigación empírica: Gracias a este tipo de investigación se puede medir y comprender cada uno de los procesos que influyen para la generación de la información, determinando la importancia que tienen las herramientas financieras en la pequeña empresa, el estudio se desarrolló mediante análisis empírico mediante ANOVA.

6.2. Fuentes y técnicas de recolección de datos

Fuentes primarias: Para la recolección de los datos, se utilizó un sondeo el cual fue estructurado mediante una encuesta personal y telefónica, la cual arrojó información acerca de la utilización de las herramientas financieras en la pequeña empresa. Para la determinación de la muestra, se tomó cien (100) pequeñas empresas de la ciudad de Cali y municipios cercanos, entrevistando a propietarios, administradores, gerentes y personal relacionado con el área financiera.

Fuentes secundarias: Este tipo de fuente es a la que se acude para recopilar información de otros autores frente al objeto de estudio, es necesario emplear esta fuente para conocer y familiarizarse con el tema de investigación. En este caso se hará uso de libros, leyes y publicaciones seriadas, las cuales incluyen artículos relacionados con el tema de herramientas financieras.

7. Resultados y análisis

A continuación se muestra el resultado obtenido en encuesta aplicada a cien (100) microempresas y pequeñas empresas del Departamento del Valle del Cauca, las encuestas se hicieron de forma personal y algunas telefónicas durante la semana del 15 al 19 de mayo de 2017, para llevar a cabo un análisis de forma más clara se realizó en archivo de Microsoft Excel la tabulación de las preguntas realizadas en la encuesta y poder analizar cada variable con cuadros y gráficos que permitan identificar los resultados obtenidos.

Se recopilaron datos de los encuestados como el nombre del

encuestado, el nombre del establecimiento y la fecha de aplicación.

La encuesta se realizó a cien (100) pequeñas empresas del Valle del Cauca teniendo como centro los municipios de Cali, Palmira, Tuluá y Cartago, en la cual se aplicaron 6 preguntas enfocadas a conocer la percepción y utilización del pequeño empresario de las herramientas financieras. Los resultados fueron tabulados arrojando los siguientes resultados:

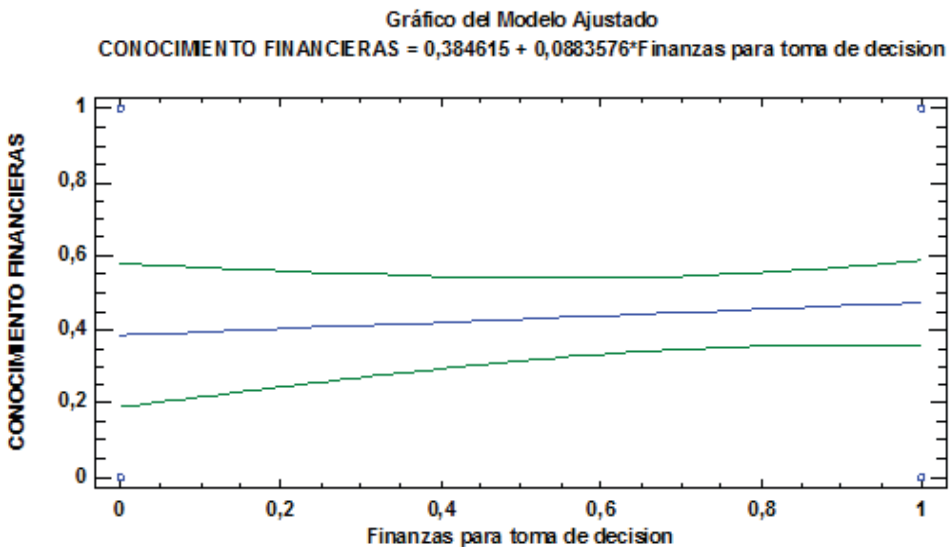


Gráfico 1. Conocimiento sobre las herramientas Financieras. Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 1 Medición de coeficientes

Parámetro	Mínimos cuadrados estimado	Estándar error	Estadístico T	Valor-P
Intercepto	0,384615	0,0982576	3,91436	0,0002
Pendiente	0,0883576	0,114222	0,773559	0,4411

Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 2 Análisis de varianza

Fuente	Suma de cuadrados	Gl	Cuadrado medio	Razón-F	Valor-P
Modelo	0,150208	1	0,150208	0,60	0,4411
Residuo	24,5998	98	0,251018		
Total (Corr.)	24,75	99			

Fuente: Elaboración propia (2017)

Coefficiente de correlación = 0,0779038

R-cuadrada = 0,606901 por ciento

R-cuadrado (ajustado para g.l.) = -0,407315 por ciento

Error estándar del est. = 0,501017

Error absoluto medio = 0,491996

Estadístico Durbin-Watson = 1,42947 (P=0,0017)

Autocorrelación de residuos en retraso 1 = 0,273975

La ecuación anterior ha resultado de la siguiente forma: Conocimiento financieras = 0,384615 + 0,0883576*Finanzas para toma de decisión (Gráfico 1), puesto que el valor de *P* en la tabla ANOVA es mayor o igual a 0,05 como se indica en el cuadro 2; por tanto no se observa una relación estadísticamente significativa entre las 2 variables, lo cual arroja una covarianza de 95% respectivamente; presentado esto por el modelo de medición lineal. El coeficiente de correlación es igual a 0,0779038; lo cual indica una relación relativamente débil entre estas dos variables de medición. Y, el error estándar que arroja el análisis indica que la desviación estándar de los residuos es de 0,501017.

En el gráfico 1, se indaga sobre el conocimiento de las herramientas financieras a los 100 observaciones que es la muestra, en la cual se evidencia que no tener conocimiento sobre el tema según como se muestra ya que la relación es débil. Con este resultado se evidencia que la mayor parte de los pequeños empresarios no tienen conocimiento acerca de las herramientas financieras. Por lo tanto, la medición revela que el personal que tiene conocimiento de las herramientas, hace uso de estas al momento de requerirlas sin mostrar habilidades en el uso de ellas,

de esta forma pueden tomar decisiones en las empresas, lo cual esto hace que las empresas tengan poca actividad pertinente en el desarrollo económico.

Gráfico del Modelo Ajustado
PERSONAL ADECUADO = 0,282609 + 0,365539*FLUJO DE CAJA

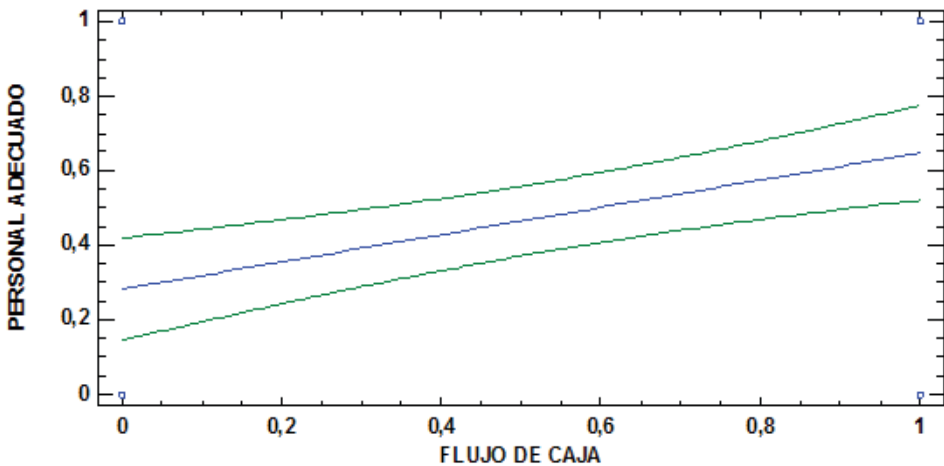


Gráfico 2. Personal Capacitado con conocimiento en aplicación de herramientas financieras. Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 3
Medición de coeficientes

Parámetro	Mínimos cuadrados estimado	Estándar error	Estadístico T	Valor-P
Intercepto	0,282609	0,069286	4,07887	0,0001
Pendiente	0,365539	0,0942864	3,87691	0,0002

Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 4
Análisis de varianza

Fuente	Suma de cuadrados	Gl	Cuadrado medio	Razón-F	Valor-P
Modelo	3,3191	1	3,3191	15,03	0,0002
Residuo	21,6409	98	0,220826		
Total (Corr.)	24,96	99			

Fuente: Elaboración propia (2017)

Coeficiente de Correlación = 0,36466

R-cuadrada = 13,2977 por ciento

R-cuadrado (ajustado para g.l.) = 12,413 por ciento

Error estándar del est. = 0,469921

Error absoluto medio = 0,432818

Estadístico Durbin-Watson = 1,77925 (P=0,1246)

Autocorrelación de residuos en retraso 1 = 0,104655

Como se indica en el cuadro 4, el valor de P es menor a 0,05; lo que hace referencia a que hay una relación estadísticamente significativa entre las 2 variables de estudio (Personal adecuado y flujo de caja), y presenta un nivel de confianza de 95%. Pero de igual forma la correlación es igual a 0,36466 lo que muestra es una relación relativamente débil entre las variables ya previamente mencionadas (Gráfico 2). Y, de igual forma se obtuvo una desviación estándar (SD) de 0,4699; lo que evidencia que los pequeños empresarios si aplican las políticas de tesorería para mejorar los índices de flujo de caja en las empresas, es un indicador positivo, lo que demuestra que las empresas manifiestan aplicar las operaciones apropiadas con un talento humano requerido para estas funciones organizacionales; por otro lado, también se observa que dentro de la muestra del estudio, hay empresas que no tienen conocimiento sobre las políticas y funciones necesarias para la aplicación de las normas exigidas (Martínez-Campillo, Cabeza-García, & Marbella-Sánchez, 2013), por lo tanto, como se obtuvo la relación entre las 2 variables es significativa, pero con una relación débil, por lo que las empresas deben tener mayor capacidad en formación para aplicar normas necesarias y cumplir con los requisitos empresariales.

Gráfico del Modelo Ajustado
NUEVAS INVERSIONES = 0,317073 + 0,407065*CONOCIMIENTO BALANCE GENERAL

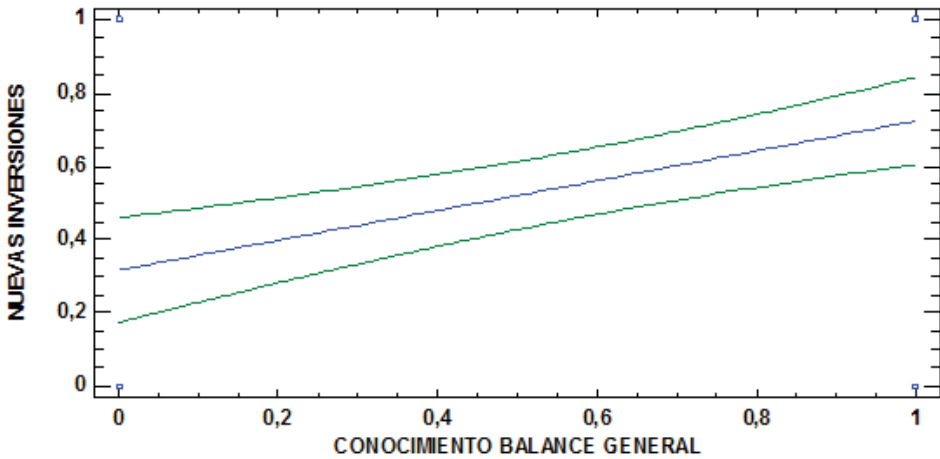


Gráfico 3. Realización de créditos con entidades Financieras para solventar la operación o realizar nuevas inversiones. Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 5
Medición de coeficientes

	<i>Mínimos cuadrados</i>	<i>Estándar</i>	<i>Estadístico</i>	
<i>Parámetro</i>	<i>estimado</i>	<i>error</i>	<i>T</i>	<i>Valor-P</i>
Intercepto	0,317073	0,0717332	4,42017	0,0000
Pendiente	0,407065	0,0937182	4,3435	0,0000

Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 4
Análisis de varianza

<i>Fuente</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Gl</i>	<i>Cuadrado medio</i>	<i>Razón-F</i>	<i>Valor-P</i>
Modelo	3,98019	1	3,98019	18,87	0,0000
Residuo	20,4643	97	0,210972		
Total (Corr.)	24,4444	98			

Fuente: Elaboración propia (2017)

Coeficiente de Correlación = 0,403517

R-cuadrada = 16,2826 por ciento

R-cuadrado (ajustado para g.l.) = 15,4195 por ciento

Error estándar del est. = 0,459317

Error absoluto medio = 0,413419

Estadístico Durbin-Watson = 1,31443 (P=0,0002)

Auto correlación de residuos en retraso 1 = 0,339066

Frente a las dos variables de estudio (inversiones y balance general), son fuertes en el desarrollo empresarial durante el proceso empresarial, por tanto se obtuvo en la medición un valor $P=0,00$ (Cuadro 6) menor a 0,05 lo que hace referencia a que las empresas no tienen un desarrollo paulatino, dado al nivel de inversión y los resultados del balance general, así lo demuestra el coeficiente de correlación que es de 0,403517; lo que indica una relación débil entre las variables. El estudio está reflejado bajo un nivel de confianza de 95%, de igual forma se obtuvo una desviación estándar de 0.459317, esto indicando que los empresarios tienen un nivel de temor al momento de gestionar endeudamientos en las entidades financieras para el desarrollo de inversión y mejoramiento de sus actividades empresariales, este nivel de correlación consta que si hay organizaciones que brindan préstamos bancarios, y la mayoría realizan estas actividades dado los altos índices de interés, como lo menciona Loría (2016) hace que la economía tenga una estanflación económica.

Las empresas tienen la capacidad de realizar financiación frente a las entidades bancarias con el propósito de gestionar sus actividades de inversión, lo cual promueve el crecimiento en la balanza general, como también, en otros casos empresas no se tiene la cultura de entrar en el ámbito de endeudamiento financiero.

8. Conclusiones

Las conclusiones planteadas en el presente artículo han sido desarrolladas desde la experiencia y aplicación de las encuestas a pequeños empresarios del Valle del Cauca. Las herramientas financieras en la pequeña empresa no constituyen un instrumento básico para la toma de decisiones, por lo cual, se puede observar que en nuestra investigación la mayoría de los pequeños empresarios

o comerciantes no saben que son las herramientas financieras, y no las toman en cuenta a la hora de tomar decisiones que influyen en la operación económica del negocio.

Las pequeñas empresas deben tener en cuenta como mínimo tres herramientas básicas para realizar un óptimo seguimiento de la operación, proyectar su crecimiento y tomar medidas que le aporten positivamente, estas son: El estado de resultados, flujo de caja y punto de equilibrio, este último siendo muy importante para conocer el volumen mínimo de ventas que debe realizar para que el empresario no pierda y pueda cubrir todos los costos operativos, en este punto la utilidad o ganancia antes de intereses e impuestos es igual a cero. Estas herramientas permiten que el propietario del negocio pueda tomar mejores decisiones de inversión, expansión o crecimiento de su empresa.

El uso de personal capacitado y especializado es de suma importancia al momento de elaborar y sugerir aportes para la toma de decisiones, debido a que aplica las herramientas financieras, las cuales garantizan el crecimiento y evitan crisis financieras a corto o largo plazo.

9. Referencias

- Barreto, A., & Azeglio, A. (2013). La problemática de la gestión del capital humano en las MiPyMEs de alojamiento turístico de la ciudad de Buenos Aires - Argentina. *Estudios Y Perspectivas En Turismo*, 22(6), 1140–1159.
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71–81. <http://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Cabedo Semper, J. D., & Tirado Beltrán, J. M. (2016). Cantidad y calidad de información de riesgos divulgada por las empresas españolas: Un análisis en periodos diferentes del ciclo económico. *Revista de Contabilidad*, 19(2), 261–270. <http://doi.org/10.1016/j.rcsar.2016.05.001>
- Espinosa, F. R., Molina, Z. A. M., & Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*, 6(13), 29–41. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.003>

- Garza Sánchez, H. H., Cortez Alejandro, K. A., Méndez Sáenz, A. B., & Rodríguez García, M. del P. (2016). Efecto en la calidad de la información ante cambios en la normatividad contable: caso aplicado al sector real mexicano. *Contaduría Y Administración*. <http://doi.org/10.1016/j.cya.2015.11.012>
- Gómez, O., Hernández, R., Añez, S., & Silvestri, K. (2009). Necesidades de capacitación en los gerentes de las pequeñas y medianas empresas (pymes) venezolanas. *Formación Gerencial* Año 8, 1, 100–121.
- Gonzalo Angulo, J. A. (2014). La reforma contable española de 2007: un balance. *Revista de Contabilidad*, 17(2), 183–200. <http://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.09.001>
- Grado, Á. (2010). Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento. *Visión Gerencial*, 1, 188–206.
- Gutiérrez Goiria, J., & Unceta Satrustegui, K. (2015). Compatibilidad o conflicto entre objetivos sociales y financieros de las microfinanzas: debates teóricos y evidencia empírica. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas Y Sociales*, 25(1), 103–120. <http://doi.org/10.15446/innovar.v25n1spe.53362>.
ENLACE
- Herrera, H. V. (2015). Complementariedad de las inversiones a largo plazo y de capital de trabajo ante oportunidades de negocios y consideraciones de liquidez en países latinoamericanos. (Spanish). *Complementarity of Long Term and Working Capital Investments for Business Opportunities and Liquidity Considerations in Latin American Countries. (English)*, 31(137), 364. <http://doi.org/10.1016/j.estger.2015.07.004>
- Jaramillo, O. (2005). Gestión del talento humano en la micro, pequeña y mediana empresa vinculada al programa Expopyme de la Universidad del Norte en los sectores de confecciones y alimentos. *Pensamiento Y Gestión*, 18, 103–137.
- López Suárez, L. R., Tricás Preckler, J., & Toledano O’Farril, R. (2013). Principales prácticas de recursos humanos de las PyMEs industriales exitosas. *Revista Universidad & Empresa*, (23), 19–43.
- Loría, E. (2016). México: Crecimiento económico restringido y tipo de cambio, 1950-2014. *Problemas del desarrollo*, 47(186), 133–160. <http://doi.org/10.1016/j.rpd.2016.08.005>
- Martínez-Campillo, A., Cabeza-García, L., & Marbella-Sánchez,

- F. (2013). Responsabilidad social corporativa y resultado financiero: evidencia sobre la doble dirección de la causalidad en el sector de las Cajas de Ahorros. *Cuadernos de Economía Y Dirección de La Empresa*, 16(1), 54–68. <http://doi.org/10.1016/j.cede.2012.04.005>
- Millan-Solarte, J. (2014). Costo de capital y valor económico agregado en una empresa manufacturera. *Ingeniare*, 9(16), 93–107.
- Pérez, J. O., Bertoni, M., Sattler, S. A., & Terreno, D. D. (2015). *Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericanas*. Doctor En Contabilidad. Universidad Nacional Del Rosario, 16(40), 179–204. <http://doi.org/10.11144/Javeriana.cc16-40.bpme>
- Rivera-Huerta, R., López, N., & Mendoza, A. (2016). Políticas de apoyo a la productividad de la microempresa informal dónde está México? *Problemas Del Desarrollo*, 47(184), 87–109. <http://doi.org/10.1016/j.rpd.2016.01.005>
- Rivillas, C. S., Gutiérrez, W. R., & Gutierrez Betancur, J. C. (2012). Estimación del riesgo de crédito en empresas del sector real en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 28(124), 169–190. [http://doi.org/10.1016/S0123-5923\(12\)70221-8](http://doi.org/10.1016/S0123-5923(12)70221-8)
- Romero Espinosa, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit. *Pensamiento & Gestión*, 6276(34), 235–277.
- Rosillón, N., & Alejandra, M. (2009). Análisis financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606–628.
- Saavedra-García, M. L., Tapia-Sánchez, B., & Aguilar-Anaya, M. de los Á. (2016). La gestión financiera en las pymes del Distrito Federal, México. *RPE Artículos Originales*, 3(2), 55–69. <http://doi.org/dx.doi.org/10.16967/rpe.v3n2a5>
- Sandoval, S. M., Aké, S. C., & Martínez, F. V. (2014). Valuación con opciones reales de proyectos con flujos correlacionados con fundamentales económicos y con saltos extremos Viabilidad del caso COMERCI UCB. *Contaduría Y Administración*, 59(1), 63–93. [http://doi.org/10.1016/S0186-1042\(14\)71244-6](http://doi.org/10.1016/S0186-1042(14)71244-6)
- Sierra González, J. H., & Londoño Bedoya, D. A. (2008). Potencial de las finanzas éticas en la generación de nuevas alternativas de inversión en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 21(36), 183–220.

- Stella Flórez Ríos, L., & Stella Flórez Ríos Resumen, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía Cinzia Ollari*, (27), 145–168.
- Useche Arévalo, A. J. (2014). Exceso de confianza y optimismo en las decisiones de presupuesto de capital: las finanzas corporativas desde un enfoque centrado en el comportamiento. (Spanish). *Overconfidence and Optimism in Capital BudgetDecisions: Corporate Finances from a BehavioralPoint of View. (English)*, 16(26), 93–114.
- Yáñez Rodríguez, R. J., & Ávila Mazzocco, H. E. (2015). Dictamen de estados financieros para efectos fiscales: Naturaleza jurídica, evolución e incongruencias. *Contaduria Y Administracion*, 60(2), 402–422. [http://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)30007-3](http://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)30007-3)
- Yepes, G. S. S. (2013). Generalidades sobre desempeño del área financiera. *Revista Grafias Disciplinarias de La UCPR*, 5(1), 5. <http://doi.org/go.galegroup.com/ps/i.do?>

Personal ocupado en Mipymes industriales con uso intensivo de mano de obra. Caso sector confecciones, Colombia

Jaimés C., Ludym; Luzardo B., Marianela; Rojas, Miguel D.

Recibido: 11-12-17 - Revisado: 02-02-18- Aceptado: 26-07-18

Jaimés C., Ludym
Ingeniera Industrial. M.Sc. en Ingeniería Industrial. PhD. en Ingeniería Industrial. Universidad Pontificia Bolivariana-Bucaramanga, Colombia
Universidad Nacional de Colombia, Colombia
ludym.jaimés@upb.edu.co
ljaimesc@unal.edu.co

Luzardo B., Marianela
Licenciada en Estadística
M.Sc. en Estadística Aplicada. Doctora en Estadística.
Universidad Pontificia Bolivariana-Bucaramanga, Colombia
marianela.briceño@upb.edu.co

Rojas, Miguel D.
Ingeniero Civil
Especialista en Mercadeo Gerencial
M.Sc. en Administración
Doctor en Ingeniería
Universidad Nacional de Colombia-Medellín, Colombia
mdrojas@unal.edu.co

Se caracteriza el personal ocupado en Mipymes industriales con mano de obra intensiva, específicamente para el sector confecciones en Colombia. El caso analiza el grupo industrial 1410 -confección de prendas de vestir, excepto prendas de pieles- enfocándose en las áreas metropolitanas representativas según la Encuesta Anual Manufacturera, 2014. Este grupo industrial tiene los más altos porcentajes de personal ocupado (9,6%) y participación en el total de establecimientos (10,5%) de la muestra. El sector tiene más de 100 años de historia y es reconocido como gran empleador. Las Mipymes enfrentan el reto de gestionar el personal como fuente de ventaja competitiva. Se encuentran diferencias salariales entre los tipos de contratos y el área metropolitana. Medellín se destaca por niveles superiores de costos y gastos laborales. Se caracteriza el personal al identificar proporciones de participación por género, área metropolitana, tipo de contrato y de cargo en el personal ocupado del sector.

Palabras clave: Confecciones; costos laborales; gestión del personal; Mipymes

RESUMEN

The employed personnel in industrial SMEs with labour-intensive, specifically for the sector is characterized clothing in Colombia. The case analyzes the industrial group 1410 - confection of cloths, except leather articles- focusing in the Metropolitan representative Areas according to the Manufacturing Annual Survey, 2014. This industrial group has the highest percentages of occupied staff (9.6%) and participation in the total number of establishments (10.5%) sample. The sector has more than 100 years of history and is recognized as a great employer. SMEs face the challenge of managing staff as a source of competitive advantage. Wage differences between types of contracts and MA are. Medellín is known for higher levels of costs and labor expenses. The staff is characterized by identifying proportions of participation by gender, AM, type of contract and Manager in the personnel employed in the sector.

Keywords: Confections; labour costs; personnel management; SMEs

ABSTRACT

1. Introducción

Cada sector acorde a su naturaleza, requiere de elementos de administración particulares. El caso de estudio se centra en el sector confecciones, caracterizado por el uso intensivo de mano de obra en sus procesos productivos, principalmente no calificada (Zuleta & Jaramillo, 1996). La administración de empresas con uso intensivo de mano de obra requiere del reconocimiento del personal como fuente de riqueza, como motor generador de valor agregado, y alejarse de considerarlo meramente como un costo. Esta visión puede llevar a la administración a correr el riesgo de limitar la estrategia a la búsqueda del movimiento de la frontera de productividad, es decir, lograr eficacia operativa (Porter, 2009).

El sector confección, importante en la industria colombiana, es reconocido por su tradición, con más de 100 años de experiencia en producción; caracterizado por ser gran empleador (Cámara de Comercio, 1994; Programa de transformación productiva, 2015), dato ratificado por la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) de 2014, al ser el grupo industrial con mayor cantidad de personal ocupado (9,6%) y participación en el total de establecimientos (10,5%) de la muestra manufacturera en 2014 (DANE, 2016).

El objetivo de la investigación es caracterizar el personal ocupado en Mipymes industriales con mano de obra intensiva, específicamente en el sector confecciones en Colombia. El caso analiza el grupo industrial 141 -confección de prendas de vestir,

excepto prendas de pieles- enfocándose en las variables asociadas a personal ocupado, remuneraciones causadas y costos y gastos laborales en el Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB). Para el logro del objetivo se analizan las áreas metropolitanas con mayor participación en el total de establecimientos considerados en la EAM de 2014, correspondientes a Bogotá D.C, Medellín, Cali, Pereira y Bucaramanga.

2. Marco teórico

Los elementos teóricos sobre los cuales se basan los análisis realizados y la discusión de resultados de la investigación son:

2.1. Gestión del personal y productividad

La gestión del personal como fuente de ventaja competitiva, es un reto para las Mipymes. Se afirma que:

La estructura, la tecnología, los recursos financieros y materiales son aspectos físicos e inertes que requieren ser administrados de manera inteligente por las personas que conforman la organización. Uno de los factores que incide en la dinámica de las organizaciones es las personas. Son ellas las portadoras de la inteligencia que mantiene activa y orienta a cualquier organización. Las cualidades de los funcionarios de una organización: sus conocimientos y habilidades, su entusiasmo y satisfacción con su trabajo, su iniciativa para generar riqueza, todo esto tiene un gran impacto en la productividad de la organización, en su nivel de servicio al cliente, en su reputación y en su competitividad, pues hace una diferencia en un ambiente competitivo de negocios. (Chiavenato, 2011)

La gestión del personal plantea la necesidad de adicionar a los factores tradicionales de la productividad laboral, trazados por la economía: Educación o capacitación, capital y tecnología (Mankiw, 2012) otras variables, dada su naturaleza multidimensional.

Botero (2005) afirma que interpretar la relación entre el concepto de productividad tal y como los economistas lo han desarrollado y el concepto que en la práctica empresarial le corresponde, es centrarse en reducción de costos. El control –reducción- de costos, apalanca la meta de eficiencia organizacional, contenida en la eficacia operativa, aunque no es su único elemento, ya que en general hace referencia a prácticas que involucren un mejor uso

de los recursos.

Estudios del sector manufacturero plantean que enfrentan grandes desafíos debido a la creciente crisis energética, incremento de los costos de hacer negocios, deficiencias institucionales y de gobernanza, la crisis económica mundial y la situación de seguridad desfavorable. Las Pymes, especialmente las de confecciones, están cambiando sus unidades a destinos de bajo costo (Ikram & Su, 2015). La busca del bajo costo puede inducir a las organizaciones a desfavorecer las condiciones salariales de sus empleados, principalmente operativos. Según estudios aplicados en sectores intensivos en el uso de mano de obra la implementación de prácticas de recursos humanos impacta positivamente la sostenibilidad de la ventaja competitiva (Sheehan, 2013).

2.2. Encuesta Anual Manufacturera (EAM) de Colombia

La EAM es realizada en Colombia por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) desde 1955 de forma continua, con el propósito de suplir necesidades de información, responder a los compromisos internacionales y a las solicitudes de la academia, investigadores, gremios y entidades públicas y privadas. La EAM ha sido diseñada y organizada para asegurar la obtención de la información básica del sector fabril que permita el conocimiento de su estructura, características y evolución. (Dirección de Metodología y Producción Estadística, 2011).

La información proporcionada a partir de la EAM es relevante dado el proceso de recolección, procesamiento y verificación de datos. Constituyéndose en una fuente de datos relevante para análisis sectoriales y estudios específicos de la industria colombiana (DANE, 2013).

La EAM desde 1992 está dirigida a establecimientos con diez o más personas ocupadas o un valor determinado de producción, para 2014 debía ser igual o superior a \$142,2 millones de pesos (DANE, 2016).

2.3. Clasificación de las empresas según el tamaño en Colombia

El artículo 2º de la Ley 590 de 2000 -modificado por el artículo 2º de la Ley 905 de 2004- (Congreso de la República, 2004) establece

los parámetros vigentes en Colombia para la clasificación de empresas por tamaño. De acuerdo a la planta de personal, los tamaños se determinan así: a. Microempresa: Planta de personal no superior a los diez trabajadores; b. Pequeña empresa: Planta de personal entre 11 y 50; c. Mediana empresa: Planta de personal entre 51 y 200 trabajadores y Gran empresa: Planta de personal superior a 200.

3. Metodología

La metodología se enfoca en un análisis descriptivo de las variables personal ocupado, remuneraciones causadas y costos y gastos laborales; las cuales se comparan entre las áreas metropolitanas con mayor participación de establecimientos encuestados en la muestra. Para 2014 la EAM incluyó 9159 establecimientos de los diferentes grupos industriales, 958 de confecciones (DANE, 2016).

La información proviene del DANE, los resultados obtenidos tienen dos fuentes. La primera corresponde a los anexos presentados por el DANE, obtenidos del procesamiento de datos de la EAM; la segunda fuente está asociada a procesamientos propios de información para profundizar en las variables de interés, se realizan cruces y exploraciones asociadas a personal, sueldos y salarios, accediendo a los microdatos mediante permiso especial en uno de los bancos de datos de la institución en el país. El procesamiento de datos se realiza en el software SPSS versión 21.

Cuadro 1
Porcentaje de establecimientos por área metropolitana

Área metropolitana	Porcentaje %
Bogotá D.C	33.3
Bucaramanga	4.0
Cali	10.8
Medellín	36.5
Pereira	4.3
Total	88.8

Fuente: Anexos EAM, 2014.

La encuesta presenta información de las principales áreas metropolitanas del país: Bogotá, Medellín, Cali, Pereira y Bucaramanga. Estas cinco áreas metropolitanas representan alrededor de 90% de los establecimientos considerados en la EAM en 2014. El cuadro 1 presenta el porcentaje de participación de cada área metropolitana en el total de establecimientos encuestados.

4. Resultados y discusión

El cuadro 2 presenta los porcentajes de participación de cada área metropolitana y del sector, para los diferentes tamaños de empresa, a partir de la cantidad de empleados. En este sentido, se aprecia particularmente que el área metropolitana de Bucaramanga no tiene grandes empresas en confecciones y la proporción de medianas empresas es baja; sin embargo, tiene una alta representación de pequeñas y microempresas. Cabe resaltar que Pereira es el área metropolitana con mayor cantidad de grandes empresas encuestadas, más del doble de las que están en Bogotá y Cali.

Cuadro 2

Porcentaje de empresas por tamaño según número de empleados

Tamaño de empresa según personal	Sector	Bogotá	Bucaramanga	Cali	Medellin	Pereira
Micro	25,2	26,3	42,1	22,3	21,4	29,3
Pequeña	47,1	49,2	44,7	43,7	48,6	31,7
Mediana	20,9	18,8	13,2	28,2	21,7	26,8
Gran	6,9	5,6		5,8	8,3	12,2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Autores.

Con el ánimo de reflexionar sobre el reto de las industrias Mipymes intensivas en mano de obra, se exploran a continuación variables asociadas a personal y costos y gastos laborales. En cuanto a personal, el cuadro 3 determina el porcentaje de personal ocupado durante 2014, por género en los diferentes tipos de cargos y vinculación laboral en las cinco áreas metropolitanas seleccionadas.

El sector está constituido en su mayoría por el género femenino, 74.17% del total del personal ocupado en las cinco áreas metropolitanas estudiadas corresponde a mujeres, esto se da en los diferentes tipos de cargos. La mano de obra del sector se concentra en el personal vinculado directamente a la producción, específicamente como obreros y operarios, representando alrededor de 70% (53,82 % mujeres y 15,57% hombres). Otro elemento a resaltar corresponde al tipo de vinculación laboral, las más presentadas son: Personal permanente (contrato a término indefinido) corresponde a 43,27% y temporal contratado directamente por el establecimiento con 39,13%. La diferencia entre estos dos tipos de contratación es pequeña, sin embargo, se observa que el personal temporal supera al permanente en los obreros y operarios; en los profesionales, técnicos y tecnólogos el personal permanente supera por un pequeño margen al temporal, los directivos y empleados de administración y ventas también presentan este comportamiento, con una mayor diferencia.

Cuadro 3
Porcentaje de personal ocupado por género, tipo de cargo y vinculación laboral

Tipo de vinculación	Personal vinculado directamente a la producción						Directivos y empleados de administración y ventas		Total personal ocupado	
	Profesionales, técnicos y tecnólogos				Obreros y operarios					
	Nacional		Extranjeros							
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
1) Propietarios, socios y familiares (sin remuneración fija)	0.08	0.07	0.0	0.0	0.01	0.01	0.22	0.24	0.32	0.32
2) Personal permanente (contrato a término indefinido)	1.88	1.38	0.002	0.010	18.73	6.50	9.52	5.26	30.13	13.14
3) Temporal contratado directamente por el establecimiento	1.00	0.85	0.0	0.0	25.00	6.47	4.48	1.33	30.48	8.65
4) Temporal contratado a través de empresas especializadas	0.45	0.35	0.00	0.002	8.81	2.18	1.66	0.37	10.93	2.90
5) Aprendices y pasantes (Ley 789 de 2002)	0.37	0.16	0.0	0.0	1.27	0.31	0.68	0.35	2.32	0.82
6) TOTAL (renglones 1 a 5)	3.78	2.80	0.002	0.011	53.82	15.47	16.57	7.55	74.17	25.83

Fuente: Autores.

El gráfico 1 presenta el porcentaje de costos y gastos causados por el personal ocupado durante 2014, según el tipo de cargo, área metropolitana y tamaño de la empresa. Para complementar esta información el gráfico 2 contiene los porcentajes correspondientes al personal. Se espera correspondencia entre los costos y gastos laborales y el personal en las diferentes áreas metropolitanas por tamaño de empresas, sin embargo, se puede evidenciar, según los gráficos, la tendencia de un porcentaje ligeramente mayor en la participación de la cantidad de personal frente al de los costos y gastos laborales por tamaño de empresas, esto se da en las áreas metropolitanas estudiadas a excepción de Medellín. Este comportamiento se acentúa en los profesionales, técnicos y tecnólogos de Pereira y Bogotá. A pesar de esta tendencia, se pueden ver algunas excepciones; como Pereira y Cali, donde las grandes empresas representan un porcentaje menor del personal de directivos y empleados de administración y ventas frente a sus costos y gastos.

Medellín tiene un comportamiento particular, en todos los cargos de las grandes empresas y en las medianas (a excepción de los obreros) la participación de los costos y gastos laborales es mayor a la del personal; sin embargo, los diferentes tipos de cargos en las micro y pequeñas empresas, así como los obreros y operarios de las medianas, siguen la tendencia general. Lo anterior lleva a identificar la tendencia a mejores pagos por parte de las grandes empresas, para los diferentes cargos, principalmente para los directivos y empleados de administración y ventas.

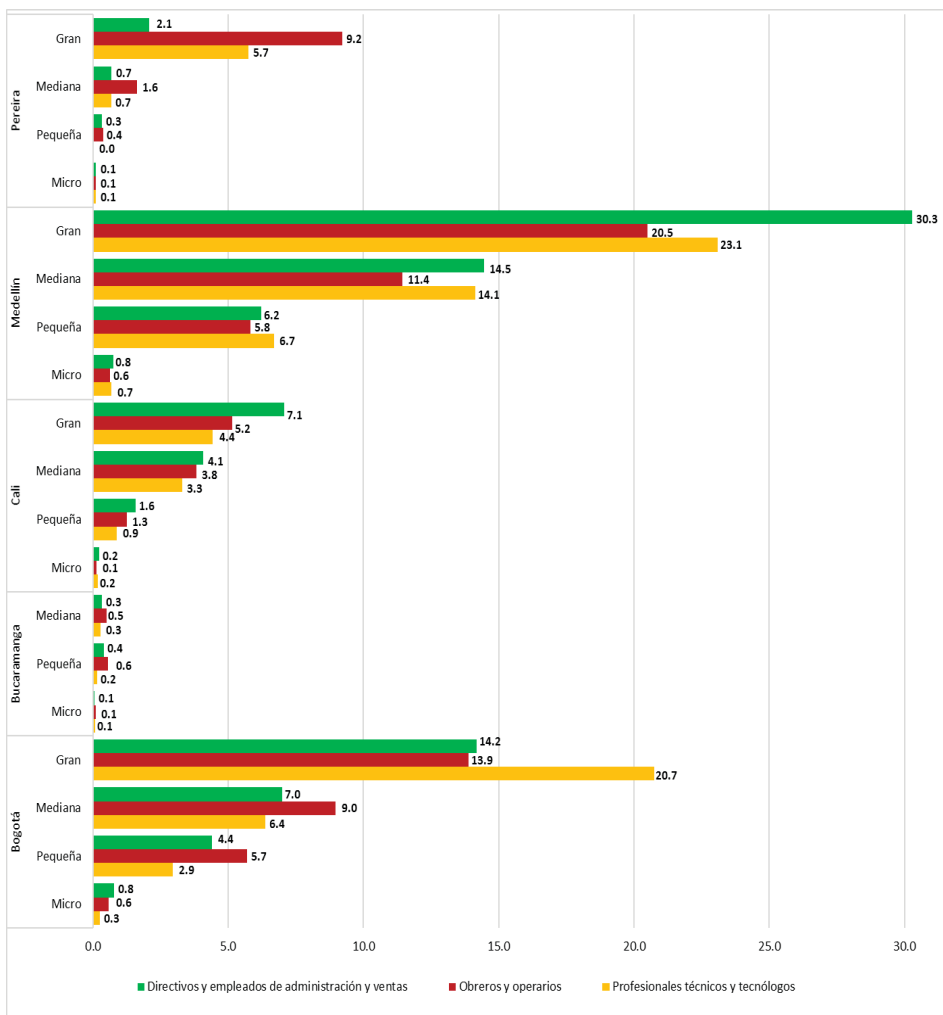


Gráfico 1. Porcentaje de costos y gastos del personal ocupado por tamaño de empresa, cargo y área metropolitana. Fuente: Cálculos propios.

El cuadro 4 presenta los porcentajes de participación de las empresas en las diferentes categorías de salarios y prestaciones del personal permanente y temporal. Se resalta que el gráfico 1 se refiere a costos y gastos laborales, mientras que a continuación se restringe a los salarios y prestaciones.

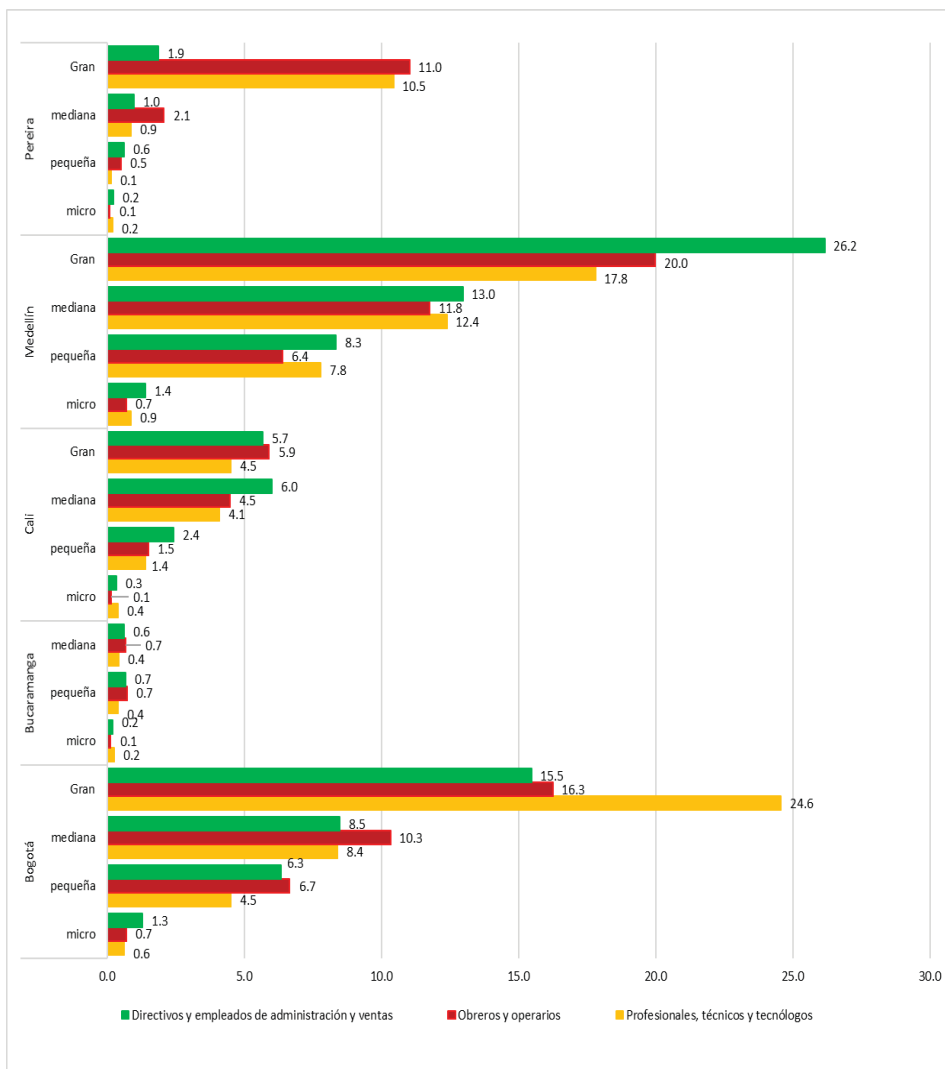


Gráfico 2. Porcentajes de personal por tamaño de empresa, cargo y área metropolitana.
 Fuente: Cálculos propios

La variable categorizada en el cuadro 4, corresponde al pago de salarios y prestaciones del personal temporal y permanente, por lo tanto, entre mayor sea el tamaño de la empresa según el número de empleados, esta debe aumentar. El comportamiento de la variable es coherente con lo esperado.

Como se mencionó, cada tamaño tiene un rango de personal, las micro hasta 10, las pequeñas de 11 a 50, las medianas de 51

a 200 y las grandes, superior a 200; sin embargo, en el caso de las micro consideradas en la EAM el tamaño es 10, ya que es la cantidad mínima en la planta de personal para hacer parte de la muestra. En las áreas metropolitanas de Cali, Medellín y Pereira, la mayoría de las microempresas se ubican en la categoría 1 de la variable en estudio, y algunas en la segunda; Bogotá es la única que llega a tener algunas microempresas en la tercera categoría, mientras Bucaramanga las ubica a todas en la primera (menos de \$100.000.000).

Cuadro 4
Porcentajes de empresas según categorías de salarios y prestaciones del personal ocupado

AM	Salarios y prestaciones personal temporal y permanente. Miles de pesos	Micro	Pequeña	Mediana	Gran	Total
Bogotá	Menos de 100000	24.1	5.6			29.8
	100001-200000	1.9	19.4			21.3
	200001-400000	0.3	21.3	1.6	0.3	23.5
	400001-1500000		2.8	15	0.6	18.5
	1500001-5000000			2.2	2.2	4.4
Mas de 5000001				2.5	2.5	
Bucaramanga	Menos de 100000	42.1	13.2			55.3
	100001-200000		18.4			18.4
	200001-400000		7.9	5.3		13.2
	400001-1500000		5.3	7.9		13.2
	1500001-5000000					0
Mas de 5000001					0	
Cali	Menos de 100000	19.4	9.7			29.1
	100001-200000	2.9	16.5			19.4
	200001-400000		13.6	1.9		15.5
	400001-1500000		3.9	24.3		28.2
	1500001-5000000			1.9	4.9	6.8
Mas de 5000001				1	1	
Medellín	Menos de 100000	19.1	4.3			23.4
	100001-200000	2.3	16.3	0.3	0.3	19.2
	200001-400000		20.9	0.9		21.8
	400001-1500000		7.1	14.3	0.3	21.7
	1500001-5000000			6.3	5.1	11.4
Mas de 5000001				2.6	2.6	
Pereira	Menos de 100000	24.4	7.3	2.4		34.1
	100001-200000	4.9	12.2			17.1
	200001-400000		9.8	2.4		12.2
	400001-1500000		2.4	19.5		21.9
	1500001-5000000			2.4	4.9	7.3
Mas de 5000001				7.3	7.3	

Fuente: Cálculos propios.

Los salarios y prestaciones del personal temporal y permanente de las pequeñas empresas de las áreas metropolitanas estudiadas están ubicados en las primeras cuatro categorías de la variable, concentrando una mayor cantidad de empresas en las categorías 2 y 3, mientras Bucaramanga tiene mayor participación en las categorías 1 y 2. En el caso de las medianas empresas se observa que la mayoría posee salarios y prestaciones en las categorías 3 y 4 de la variable, sin embargo llama la atención que el área metropolitana de Bucaramanga no tiene empresas en la categoría 5; mientras Medellín y Pereira tienen empresas con salarios y prestaciones en las categorías 2 y 1 respectivamente, a pesar de que por el tamaño se cuenta con una planta de personal entre 51 y 200 empleados. Las áreas metropolitanas que tienen grandes empresas ubican sus salarios y prestaciones para este tamaño en las categorías 5 y 6, Medellín y Bogotá presentan algunas empresas en rangos anteriores.

La dispersión en los valores de salarios y prestaciones del personal permanente y temporal en las Pymes y grandes empresas se asocia a las diferencias en salarios y la amplitud de los rangos en la cantidad de empleados según el tamaño de la empresa. A pesar de las diferencias, se observa que a medida que crece el tamaño empresarial, aumenta la categoría con mayor participación por área metropolitana.

Al observar la última columna del cuadro 4 se nota que en las áreas metropolitanas la categoría de los salarios y prestaciones con mayor porcentaje de empresas corresponde a la primera, menor a \$100.000.000; llamando la atención que el área metropolitana de Bucaramanga, este valor corresponde a 55, 3%. Mientras que en Medellín y Cali, la categoría 4 tiene porcentajes de participación cercanas a la primera. Esto permite evidenciar la heterogeneidad del sector en cuanto a temas salariales.

5. Conclusiones y aportaciones

Las empresas en general, y más aún aquellas con procesos intensivos en uso de mano de obra deben evitar que la labor administrativa se concentre de forma exclusiva en mover la frontera de la productividad, es decir, quedarse en la eficacia operativa, la cual, aunque es importante es insuficiente para lograr

éxito organizacional.

El sector de confecciones se caracteriza por ser heterogéneo, esto se observa en las diferencias entre las áreas metropolitanas donde cuenta con mayor cantidad de establecimientos analizadas en esta investigación. Por ejemplo; Bogotá y el área metropolitana de Medellín tienen similitudes en cuanto al número de establecimientos y personal, pero en cuanto a variables asociadas al personal ocupado el área metropolitana de Medellín tiene el liderazgo.

Las áreas metropolitanas de Pereira y Bucaramanga tienen una cantidad similar de establecimientos del sector en la muestra de la EAM 2014, sin embargo, en cuanto a las demás variables Pereira toma la delantera, con diferencias significativas. La formación básica y los salarios del personal vinculado a las confecciones en Bucaramanga dejan ver una tendencia al control de costos de personal, lo cual puede limitar su capacidad de generación de valor agregado.

El área metropolitana de Medellín representa cerca de 45% de los sueldos y salarios pagados en el sector, a pesar de que el porcentaje de empleados sea 37,7% y llegan a generar alrededor de 60% del valor agregado de las confecciones en 2014. Se puede afirmar que la los mayores porcentajes en resultados de esta área metropolitana se apalanca en su estrategia, y reconocimiento del personal clave para alinear el sector.

El sector confecciones reconocido como gran empleador a lo largo de su historia, de más de un siglo, acoge en su gran mayoría al género femenino, ejerciendo una labor social relevante; un porcentaje significativo de las operarias son madres cabeza de familia.

Los datos permiten evidenciar la importancia del reto administrativo en el sector confecciones, a pesar de ser una industria con procesos de uso intensivo de mano de obra, su labor debe enfocarse en gestionar adecuadamente el personal y no limitarse a la reducción de costos y aumento de rendimientos. En Colombia, el área metropolitana de Medellín, según los resultados del estudio tiene desempeño sobresaliente en las organizaciones del sector. Las estrategias del sector en cada área metropolitana no fueron tema de estudio en este caso, se plantea como trabajo

futuro explorar las relaciones entre los avances en procesos de asociatividad y los resultados de las empresas del sector.

6. Referencias

- Cámara de Comercio. (1994). *Creación de la ventaja competitiva para Colombia*. Bogotá.
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos* (Novena.). Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España, S.L. Disponible en: <http://www.casadellibro.com/libro-administracion-de-recursos-humanos-9-ed/9786071505606/1885896>
- Congreso de la República. (2004). *Ley 905 de 2004, por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones*. Diario Oficial, 45.
- DANE. (2013). *Ficha Metodológica Encuesta Anual Manufacturera*. Bogotá D.C.: DANE. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/fichas/industria/ficha_eam_26_09_13.pdf
- DANE. (2016). *Boletín técnico EAM 2014*. Bogotá D.C. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- Dirección de Metodología y Producción Estadística. (2011). *Metodología de la Encuesta Anual Manufacturera*. Bogotá D.C. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/metodologia_EAM.pdf
- Ikram, A., y Su, Q. (2015). *Determinants of Productivity in the Ready-made Garments SMEs of Lahore, Pakistan*. In E. Qi, Q. Su, J. Shen, F. Wu, & R. Dou (Eds.), *Proceedings of the 5th International Asia Conference on Industrial Engineering and Management Innovation (IEMI2014)* (Vol. 1, pp. 251–256). Paris: Atlantis Press. Disponible en: <http://doi.org/10.2991/978-94-6239-100-0>
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de economía* (6a Edición.) Madrid: S.A. Ediciones Paraninfo. Disponible en: <http://www.casadellibro.com/libro-principios-de-economia-6-ed/9788497328975/1991988>
- Porter, M. E. (2009). *Ser competitivo*. Deusto. Disponible en: http://books.google.com/books?id=CIgKoErmS_MC&pgis=1
- Programa de Transformación Productiva. (2015). *Perfil sectorial*.

Textiles y confecciones. Bogotá D.C. Disponible en: [http://ptp.amagi4all.com/downloads/P11.Textiles y Confecciones.pdf?attredirects=0&d=1](http://ptp.amagi4all.com/downloads/P11.Textiles%20y%20Confecciones.pdf?attredirects=0&d=1)

Sheehan, M. (2013). Human resource management and performance: *Evidence from small and medium-sized firms*. *International Small Business Journal*, 32(5), 545–570. Disponible en: <http://doi.org/10.1177/0266242612465454>

Zuleta, L., & Jaramillo, L. (1996). *Reestructuración y competitividad de la cadena textil – confecciones en Colombia*. In *El Crecimiento de la Productividad en Colombia* (pp. 345–373). Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

Configuración económica de la industria farmacéutica

Márquez R., M. Marveya

Recibido:10-06-18 - Revisado: 23-07-18 - Aceptado: 24-09-18

Márquez R., M. Marveya
Lcda. Contaduría pública. Msc. en ciencias contables. Dra. en creación de empresas, dirección de PYMES y empresa familiar. Universidad de Los Andes, Venezuela
marveya@ula.ve

La presente investigación trató de precisar las variables que conforman la Industria Farmacéutica (IF), siendo que, este sector presenta características sui generis respecto a otros sectores y la escasa producción académica justifica el desarrollo de investigaciones dirigidas a distinguir esta industria y contribuir en la producción de conocimiento. Elementos como fallas de mercado, diferenciación, intervención del Estado, canal de distribución, competitividad asociada al vencimiento de las patentes, incorporación de medicamentos genéricos, y el interés por el control de la prescripción y dispensación son fundamentales en la configuración teórica de este particular sector económico. Se realizó una amplia revisión bibliográfica, y del análisis de las distintas variables estudiadas se concluye que conocer las características particulares de la IF y a los agentes que intervienen en el canal de distribución son elementos clave para la búsqueda del éxito empresarial en el sector.

Palabras clave: Industria farmacéutica; fallos de mercado; regulación; mercado de medicamentos; canal de distribución.

RESUMEN

This article is intended to specify the variable that compose the pharmaceutical industry. This sector presents sui generis characteristics regarding other sectors and the low academic production justify the develop of investigations directed at distinguish this industry and support the knowledge production. Elements like market failures, differentiation, state intervention, distribution channel, competitiveness associated with the patent expiration, incorporation of generic drugs and the prescription control interest and dispensing are fundamentals on the theoretical configuration of this particular economic sector. A wide-ranging bibliographic review was made , and from the analysis of the different variable studied it is concluded that knowing the particulars characteristics of the pharmaceutical industry and the agents that involved on the distribution channel are key elements to search the bussines's area .

Keywords: Pharmaceutical industry; market failures; regulation; drug market; distribution channel.

ABSTRACT

1. Introducción

La industria farmacéutica juega un rol primordial en los sistemas de asistencia sanitaria en todo el mundo; está formada por grandes organizaciones gubernamentales o particulares que dedican grandes esfuerzos para estudiar, descubrir, desarrollar y hacer llegar hasta los consumidores medicamentos para la salud humana y animal (Gennaro, 2008). Su soporte es la investigación y desarrollo (I+D) de medicamentos para prevenir o tratar las diversas patologías y alteraciones de la salud.

El continuo avance de la ciencia ha permitido descubrimientos científicos y tecnológicos que han incrementado las invenciones y desarrollo de medicamentos innovadores dotados de mejor actividad terapéutica y menos efectos secundarios. En este sentido, Tait (2001) manifiesta que la intervención de investigadores en el campo de la biología molecular, la química y la farmacología logra medicamentos con mayor actividad y especificidad en el cuerpo humano, en beneficio de los pacientes. Algunas compañías se dedican a la fabricación de productos químicos farmacéuticos a gran escala, en cuyo caso se trata de producción primaria. La producción secundaria está dirigida para uso médico y consumo final y es realizada mediante métodos conocidos y certificados; en este sector se encuentra la fabricación de medicamentos dosificados en diferentes formas farmacéuticas (pastillas, cápsulas o sobres para administración oral, soluciones inyectables y óvulos), entre otros¹.

La IF está conformada por diversos factores dinámicos, científicos, sociales y económicos. Ciertas compañías farmacéuticas trabajan tanto en los mercados internos como en los externos. En consecuencia, sus procesos deben cumplir diversas regulaciones y políticas, que se aplican al desarrollo y aprobación de medicamentos, la fabricación y control de calidad, la comercialización y las ventas (Spilker, 1994). Así mismo, agentes como los investigadores, tanto de instituciones públicas como del sector privado, médicos y farmacéuticos y la opinión pública son también influyentes en las actividades de la IF. Los

¹ Tomado de la Enciclopedia Encarta, en línea: <http://es.encarta.msn.com>, fecha de consulta: 22.02.2017.

entes encargados de suministrar asistencia sanitaria (por ejemplo, médicos, odontólogos, enfermeras farmacéuticos) de hospitales, clínicas, farmacias y consultas privadas pueden prescribir fármacos o recomendar cómo dispensarlos. Los aspectos legales y las políticas de asistencia sanitaria aplicables a los medicamentos son sensibles a intereses públicos, de grupos de defensa y privados. La interacción de todos estos complejos factores interviene en el descubrimiento, desarrollo, fabricación, comercialización y venta de fármacos (Spilker, 1994).

El avance de la IF se basa en la constante investigación, los descubrimientos científicos y la experiencia toxicológica y clínica. Ahora bien, este sector está formado por empresas bien diferenciadas que se dedican a las actividades de descubrimiento y desarrollo de fármacos, fabricación y control de calidad, comercialización y ventas, estas; generalmente son conglomerados empresariales que extienden su presencia en la mayoría de países. También se encuentran empresas pequeñas que se especializan en algún proceso en particular (Swarbick y Boylan, 1996, citado por Tait, 2001). Aunque la mayor parte de los grandes laboratorios multinacionales participan en todas esas actividades, suelen especializarse en algún aspecto en función de diversos factores del mercado nacional.

Además, cabe señalar que la investigación para el descubrimiento y desarrollo de nuevos fármacos habitualmente está en manos de instituciones educativas. En este sentido, la industria de la biotecnología se ha convertido en un sector fundamental de la investigación farmacéutica innovadora (Swarbick y Boylan, 1996, citado por Tait, 2001). A menudo se establecen acuerdos de colaboración entre organizaciones de investigación y grandes compañías farmacéuticas para explorar el potencial de nuevos principios activos.

Las empresas con innovaciones en el sector su protegen sus desarrollos a través del sistema general de protección de los derechos de propiedad intelectual. Sin embargo existen casos en los que esta protección legal es limitada o no existe, hay compañías especializadas en la fabricación y comercialización de medicamentos genéricos (Medical Economics Co., 1995).

Normalmente se conceden patentes para los medicamentos o

fármacos recientemente desarrollados o modificados, por períodos de unos 15 años a partir de la fecha de autorización. Las compañías asignan una marca registrada a sus innovaciones, que pasan a ser de su propiedad exclusiva. Además, los nuevos medicamentos reciben un nombre genérico oficial de propiedad pública. Una vez que expira la patente, cualquier empresa que cumpla las normas del organismo regulador puede fabricar y vender productos con el nombre genérico.

La IF requiere la inversión de grandes capitales debido a los gastos asociados a la I+D, la autorización de comercialización, la fabricación, la garantía y el control de calidad, la comercialización y las ventas (Spilker, 1994). Esta industria es ampliamente controlada por las autoridades sanitarias y está sujeta a una variedad de leyes y reglamentos. En ellos, se establecen requisitos estrictos de buenas prácticas de fabricación que garantizan la integridad de las operaciones industriales, y la calidad, seguridad y eficacia de los productos farmacéuticos (Gennaro, 2008).

Muchas compañías farmacéuticas realizan tareas de I+D con el fin de introducir nuevos tratamientos o mejorar los ya existentes. El sector, tecnológicamente muy adelantado, da ocupación a muchos profesionales universitarios, como biólogos, bioquímicos, químicos, ingenieros, microbiólogos, farmacéuticos, farmacólogos, médicos, físicos y veterinarios, así como diplomados en enfermería. Estos profesionales trabajan en I+D, producción, control de calidad, marketing, representación médica, relaciones públicas o administración general, imprimiendo un gran dinamismo al sector y a la economía global.

2. Características generales de la industria farmacéutica

Las principales características que presenta la IF son su complejidad, nivel de competencia, asimetría de información y relaciones con los agentes, regulación y control de precios, I+D, protección de patentes, y gestión del portafolio de medicamentos (Becher y Asociados, 2008).

- **Complejidad**, el elevado ritmo de innovación, variedad de productos y el tamaño de las compañías que la integran, cantidad de intermediaciones y mecanismos de financiación hacen que la IF se caracterice por un alto grado

de complejidad sistémica.

- **Nivel de competencia**, el ambiente en que se desarrolla la IF, se caracteriza por ser altamente competitivo. Las compañías líderes compiten con vehemencia por la diferenciación de producto y el desarrollo de drogas que presentan mayor potencial² y también con laboratorios que producen medicamentos genéricos. Finalmente, el mercado del medicamento se ajusta a una estructura de competencia imperfecta y debe ser eficiente en otras formas de cuidado de la salud en las que también compite demostrando que los medicamentos patentados superan a los genéricos.
- **Asimetría de información y relaciones con los agentes**, la información sobre el medicamento no es de conocimiento generalizado del enfermo y consumidor final, por tanto quien consume debe ser orientado por un agente que funge como intermediario de la demanda. En efecto, en la mayoría de los casos (a excepción de la compra de medicamentos de venta libre), la decisión de consumo de un determinado medicamento, su marca y dosificación no es tomada por el consumidor final sino por el médico. La IF se relaciona entonces directamente con los agentes intermediarios e indirectamente con los consumidores. Se hace especial énfasis en el profesional de la medicina ya que este cuenta con conocimientos suficientes para reducir estas asimetrías, aunque no es ajeno a la existencia de promociones, publicidades y diferentes mecanismos de incentivos por parte de la oferta.
- **Regulación y control de precios**, en términos generales la IF se caracteriza por tener un alto grado de regulación, aunque depende de cada país y de cada producto. Estados Unidos establecía controles directos solo a los precios de las drogas y medicamentos de las compras del gobierno. Esta situación se modificó parcialmente con la aprobación de la *Medicare Prescription Drug, Improvement, and Modernization Act*³. Los países de la Unión Europea tienen controles en este

² Las principales inversiones se asignan a productos para la cura y tratamiento de problemas infecciosos, cardiovasculares, psiquiátricos y oncológicos.

³ Promulgada en el año 2003, esta Ley significó la mayor revisión del sistema de salud

sentido, generalmente bajo la forma de precios máximos. En Japón los precios están regulados por el gobierno, quien realiza controles de manera periódica. Por su parte, En la mayoría de países de América Latina se controlan los precios de forma directa, por ejemplo en Venezuela existe control de precios para una amplia gama de medicamentos.

- **I+D**, el desempeño de la industria o determina el ritmo de innovación por lo que es importante la mayor o menor capacidad de lanzamiento de nuevos productos al mercado. En los últimos diez años las inversiones en I+D de las compañías farmacéuticas fue en promedio 8% del total facturado a nivel global, lo que supone un incremento de 158% respecto a períodos anteriores. La IF se destaca como una de las industrias que más invierte en este concepto (Becher y Asociados, 2008).
- **Protección de patentes**⁴, la exclusividad de explotación durante un período de tiempo determinado de los productos de innovaciones establecido en los distintos instrumentos legales tiene como propósito inducir el desarrollo de nuevas drogas y medicamentos. De esta manera, el inventor consigue rentabilizar los recursos invertidos durante el proceso de I+D.
- **Gestión del portafolio de medicamentos**, las compañías deben planificar sus inversiones, considerando los significativos recursos requeridos, los tiempos de desarrollo y las probabilidades de éxito en el mercado de cada nueva droga y producto. De hecho, aquellos proyectos que afrontan las compañías hoy determinan, su resultado financiero a largo plazo. A su vez, como las ventas y los ciclos de vida de los productos se encuentran estrechamente ligados con el plazo de vigencia de las patentes, resulta clave realizar una planificación estratégica de las inversiones en I+D y marketing. Un correcto seguimiento de esta situación reduce las probabilidades de pérdidas por falta de nuevos productos, expiración de patentes de sus principales drogas

estadounidense de los últimos 38 años.

⁴ Generalmente, el plazo de vigencia de las patentes de medicamentos es de 20 años desde el momento de su solicitud.

y crecimiento del nivel de competencia.

3. Tendencias y retos de la industria farmacéutica

Los cambios demográficos en los países industrializados (Europa, Estados Unidos y Japón), donde el envejecimiento de la población es cada día superior, así como el rápido crecimiento de la población y el poder adquisitivo en los países emergentes (China, India, Brasil, entre otros) incrementan la demanda de atención sanitaria.

Los avances en la medicina (tratamientos personalizados) y la prevención de enfermedades suponen mayores necesidades de I+D de medicamentos. La biotecnología es el área de mayor innovación efectiva. Las mayores contribuciones a este flujo creciente de descubrimientos se centran en los avances significativos en genómica, pero también al desarrollo de la fisiología celular y otras áreas de ciencia especializada, y de tecnologías que permiten procesar y sintetizar sustancias a partir de compuestos orgánicos. Ahora bien, en este campo no se tiene legislación adaptada a tan novedosos métodos propiciando nuevos retos en materia de protección de la propiedad intelectual. Entre ellos está la necesidad de regular mejor la autorización de patentes a procesos y métodos de aplicación, y no necesariamente a nuevas moléculas (González-Pier, 2008).

Por otro lado, las regulaciones de precios, el uso generalizado de medicamentos genéricos y otros mecanismos de regulación en la IF determinan el ritmo de la innovación. Así mismo, la utilización de criterios económicos, referidos a que los financiadores de los fármacos están más enfocados en su impacto económico que en sus beneficios clínicos, y la baja productividad de la I+D impiden que se pueda cubrir el vacío que dejan la caída de patentes y la demora en la aprobación de nuevos medicamentos.

Además, la IF es criticada por el bajo desarrollo de innovaciones radicales desde el punto de vista terapéutico, ya que se estima que sólo una tercera parte de las nuevas moléculas introducidas en el mercado representan verdaderas innovaciones, mientras que la mayor parte constituye innovaciones incrementales o copias de otros productos patentados (González-Pier, 2008).

El mayor acceso y comprensión de información sobre medicamentos por parte de los pacientes ha provocado que

cuestionen a sus médicos y exijan la cobertura de nuevas terapias. En consecuencia, los grupos de pacientes y organizaciones no gubernamentales ejercen una presión creciente para flexibilizar el orden mundial de respeto a la propiedad industrial. El objetivo de estas presiones es que, en caso de enfermedades graves y riesgos de salud pública, se permita el acceso a copias de medicamentos bajo patente.

Ante los retos a los que se enfrenta la IF, González-Pier (2008) explica que existen tres tendencias que ejercen presión sobre su organización actual:

- **Presencia y competitividad de la industria de genéricos.** Reforzada ante el hecho de que 12 de los 35 medicamentos de mayor venta en el mundo perdieron la protección de patente antes de 2012. Si el medicamento genérico ofrece probada seguridad y eficiencia a un menor costo (al evitarse los costos hundidos⁵ asociados a la inversión en actividades de I+D), su participación en el mercado continuará creciendo.
- **Progresivo aumento de los costos en I+D.** Para el lanzamiento al mercado de nuevos medicamentos. Esto se deriva de la necesidad de incentivar la investigación para el descubrimiento y desarrollo de los medicamentos que estén socio disponibles (es decir, que sean accesibles para toda la población).
- **Deterioro significativo de la imagen de la IF en la opinión pública.** Cada vez existen más críticas a su organización actual, la búsqueda de beneficios y el criterio económico imperante en su toma de decisiones. Principalmente porque la investigación está centrada en enfermedades crónicas y se realizan escasos esfuerzos en las llamadas enfermedades "olvidadas", prevalecientes principalmente en los países pobres.

4. Proceso productivo de la industria farmacéutica

El sector farmacéutico incluye las actividades de las empresas

⁵ Costos hundidos: son los costos asociados a aquellos compuestos que no fueron exitosos.

industriales que tienen como objetivo la obtención de principios activos y su transformación en productos farmacéuticos para uso humano. El término producto farmacéutico engloba todos aquellos productos que aportan un beneficio a la salud del individuo: Medicamentos, productos de higiene corporal, cosméticos, equipos médicos, entre otros.

La IF desarrolla una amplia gama de actividades, donde la más importante es el descubrimiento de nuevos compuestos que después se producirán a nivel industrial. La obtención de estos compuestos está asociada a un largo proceso de investigación (Solà i Solà, 2000). Las actividades desarrolladas por la IF están divididas en fases. La fase I comprende el descubrimiento de nuevos compuestos con actividad farmacológica. La fase II se ocupa de la síntesis o fabricación a nivel industrial de estos compuestos. La fase III abarca las actividades de fabricación de las especialidades farmacéuticas a partir de los principios activos.

Las actividades que desarrolla la IF pueden ser efectuadas en conjunto por un laboratorio farmacéutico o, por el contrario, puede que este se ocupe sólo de la I+D de nuevos productos, obtención de principios activos o de la fabricación final de productos farmacéuticos.

- **El descubrimiento de nuevos compuestos:** La innovación en la IF se asocia, principalmente, con el descubrimiento de “nuevas entidades químicas”. Es decir, productos que presentan alguna novedad en cuanto a que proporcionan nuevas formas de tratamiento para las enfermedades. Santoro (2000) señala que la IF mostró una gran revolución en cuanto a I+D en la última década del siglo XX, siendo intensamente modificada por los avances tecnoproductivos y la incorporación de la informática. Todo ello, permitió cambios tecnológicos y organizacionales, disminuyendo el grado de incertidumbre en la fase de investigación, y reduciendo los tiempos y costos en la fase de desarrollo.
- **La obtención de principios activos:** Un principio activo es una sustancia obtenida a partir de origen químico o natural y que posee algún efecto farmacológico. Son la base de un medicamento y pueden ser sintetizados en un laboratorio, a través de una reacción química o aislados

de otros compuestos. La actividad de la química fina farmacéutica consiste en la producción a nivel industrial de principios activos. Así, es posible encontrar tanto empresas que se dedican sólo a la obtención de estas primeras materias como otras que combinan la fabricación de principios activos con la manufactura de medicamentos.

- **La fabricación de especialidades farmacéuticas:** Esta actividad consiste en la transformación de los principios activos en medicamentos aptos para el consumo. Esta función es llevada a cabo por los laboratorios farmacéuticos mediante la combinación de los componentes activos con una diversidad de sustancias químicas. El objetivo de este sector de la industria es hacer apropiado para el consumo humano una serie de compuestos con actividad curativa o preventiva. Se estandarizan los procesos para que los productos obtenidos contengan la dosificación necesaria, sean fáciles de administrar, y cuenten con las garantías de absorción, metabolización y eliminación. Este proceso de fabricación de productos farmacéuticos comprende diversas actividades técnicas que tienen relación con la presentación del producto. La presentación es la forma farmacéutica bajo la cual se muestra el medicamento: cápsulas, tabletas, jarabes, supositorios, cremas, ampollas, gotas, entre otras, y que facilitan la administración del mismo. Los medicamentos terminados poseen una composición que comprende la(s) sustancia(s) activa(s) y otras denominadas excipientes o vehículos. Los excipientes o vehículos suelen ser compuestos inocuos que se combinan perfectamente con la sustancia química sin producir alteraciones en las mismas y que mejora las propiedades organolépticas de los fármacos (color, sabor, olor, homogeneidad, consistencia, entre otras). La finalidad es presentar un producto eficiente, seguro y de alta calidad. De igual forma, la IF garantiza la estabilidad de los productos, mediante el de diseño de envases y empaques apropiados para la conservación de los medicamentos en perfectas condiciones.

5. Estructura económica de la industria farmacéutica

El estudio de las empresas de la IF y su actuación en mercados monopolísticos permite conocer las relaciones que se generan en el mercado del medicamento y los distintos entes con los que interactúa.

Existe una triada que forma el carácter especial de los mercados sanitarios, allí convergen los consumidores, los dispensadores de atención de salud y los entes encargados de sufragar los costos de esa atención. En la mayoría de países los pacientes no pagan directamente los costos sanitarios, sino que, normalmente, es el Estado a través de los impuestos que recauda o las compañías aseguradoras, son estas instituciones las que sufragan a los prestadores de asistencia.

Económicamente los mercados ordinarios regulan sus precios a través del mecanismo de oferta y demanda, por consiguiente si los precios disminuyen la demanda de los consumidores será mayor pero si los precios aumentan la demanda disminuirá. Sin embargo en el mercado farmacéutico, los precios no cumplen esa función reguladora de la oferta y demanda dado que los pacientes no cubren el costo total del producto.

En casi todos los países existen sistemas de “pago a terceros”, aunque en los países más pobres suelen ser menos frecuentes y, por tanto, los consumidores cubren gran parte de la asistencia sanitaria. En consecuencia, los problemas en países con planes de seguro son muy diferentes a los que existen en países en los que la cobertura de estos planes es limitada. En los países con seguros generalizados, la principal preocupación suele ser la contención de los costos. Por su parte, en los países con una cobertura de seguro muy limitada, se presta mucha más atención a la cuestión de la accesibilidad.

Al incorporar el sistema de salud en el análisis, se suma un nuevo factor que modifica la relación triangular existente. La dificultad radica por la relación que se genera entre quienes tienen el control. En este caso, el problema se origina en la dinámica entre quienes ordenan, pagan y consumen los productos. A grandes rasgos, se puede afirmar que en este mercado: El profesional de la medicina prescribe, pero no tiene la propiedad ni consume; el gobierno y/o las aseguradoras pagan parcial o totalmente (o

financian), pero no ordenan ni consume; y, finalmente, el paciente consume el medicamento, paga la totalidad o una parte, pero no elige el producto ni emite la orden. Esta compleja dinámica, caracterizada por fuertes asimetrías informativas, puede dar lugar a situaciones de riesgo moral por parte de los diferentes actores involucrados que se atribuyen algún tipo de poder de negociación o decisión.

6. Mercado farmacéutico

Existe una serie de submercados que conforman el complejo mercado de medicamentos, estos representan mercados particulares y cada uno presenta una serie de características diferentes, en función de la regulación y del agente que compra el medicamento. En consecuencia, es posible identificar diferentes mercados atendiendo a las siguientes variables: tipo de medicamento (mercado de medicamentos patentados y de genéricos), tipo de regulación (mercado de medicamentos con prescripción y sin prescripción), y tipo de precio (mercado de medicamentos con precio de venta regulado y con precio de venta libre), y tipo de comprador (mercado institucional y de consumo).

- **Mercado de medicamentos patentados:** Conformado por los medicamentos de investigación propia del laboratorio que los comercializa, sujetos a la protección comercial que brindan las agencias internacionales de patentes. La exclusividad no se limita a la molécula, sino también a la formulación, mecanismo de producción, o asociación con otras moléculas. Las casas farmacéuticas consiguen prolongar el período de patente de sus presentaciones comerciales mediante sucesión de patentes, aun cuando presentaciones anteriores de la misma molécula hayan quedado libres.
- **Mercado de genéricos:** Compuesto por aquellas presentaciones de moléculas que ya no están protegidas por la patente de su investigador y que pueden ser libremente producidas por otros laboratorios, al no tener asociado gastos de I+D suelen presentar un menor precio. Las distintas agencias del medicamento y organizaciones reguladoras aseguran la similar bioequivalencia y biodisponibilidad de

los medicamentos genéricos frente a aquéllos que sirven como referencia.

- **Mercado de medicamentos con prescripción:** Para acceder al medicamento el paciente requiere la prescripción⁶ médica del mismo. Esta regulación se fundamenta en la prevención sobre el uso indebido y abuso de drogas. En este sentido, el ente regulador considera que dado a la asimetría de información existente en este mercado hace que solo los profesionales de la salud habilitados sea quien recomiende los medicamentos ya que los pacientes generalmente no poseen la información y conocimiento necesario para discernir sobre el diagnóstico (o el de terceros), ni sobre el tipo de medicamento adecuado, la frecuencia de uso y la dosis que requiere un caso específico (Bennett et al., 1997). Este desconocimiento de los productos en este mercado hace que los potenciales consumidores no conozcan sobre la existencia de nuevos productos, las diferentes aplicaciones, las contraindicaciones y por ende desconoce de las ventajas y desventajas de los mismos. En este caso, a los actores clásicos de todo mercado (oferentes y demandantes) se les suman agentes de financiamiento y prescriptores.
- **Mercado de medicamentos sin prescripción:** Existe una amplia gama de medicamentos que no requieren de prescripción médica para su adquisición, se pueden obtener directamente por el paciente o cliente y no requiere de agentes intermediarios. Para este tipo de producto el mercado se comporta igual a otros mercados competitivos. Los clientes pueden encontrar los medicamentos en los comercios, de acceso libre, por ejemplo en las farmacias, supermercados, bodegas entre otros. Por tratarse de un mercado competitivo donde los compradores poseen generalmente la mayor información sobre el producto y son los que toman la decisión de compra, se ven influenciados por el marketing especialmente la publicidad. En este caso el cliente tiene diferentes vías de recibir información sobre

⁶ **Prescripción:** indicación del médico para un tratamiento, incluyendo tipo de medicamento, tiempo y frecuencia de uso.

el producto, ya que puede acudir al médico, al farmacéutico, referentes cercanos, y especialmente la incidencia de la comunicación de masas y también en forma direccionada. En este sentido los laboratorios trasnacionales manejan portafolios de comunicación e información especializada tanto masiva como individualizada.

- **Mercado de medicamentos con precio de venta regulado:** En numerosos países el precio de venta del medicamento viene dado por el regulador, es decir el Estado. En consecuencia, para ser vendido este tipo de medicamentos deben considerar el precio máximo que esté fijado. Los mercados donde el precio de venta al público está controlado son poco transparentes ya que se desconoce el precio de fábrica y el margen de comercialización. Se observa que la estrategia comercial se basa en descuentos, suponiendo que se beneficia a los compradores quienes desconocen los costos reales del producto y sus proyecciones se hacen atendiendo a los precios de referencia. En tanto que, fabricantes y distribuidores pueden generar precios de referencia altos. Normalmente, se elaboran listados terapéuticos donde se incluyen los medicamentos cuyo precio está fijado y no puede ser modificado por el vendedor (Nonell y Borrell, 2001). Este tipo de medicamentos son los que habitualmente están incluidos en los sistemas de servicios de salud.
- **Mercado de medicamentos con precio de venta libre:** Está conformado por aquellos medicamentos que su precio lo fija el productor atendiendo a criterios de costos, rentabilidad y margen de comercialización. En los países con regulaciones de precios constituyen un grupo de medicamentos reducidos. En los países subdesarrollados este mecanismo resulta de difícil implantación, ya que no existe claridad y coherencia para garantizar la confiabilidad de la información y, por la falta de organismos reguladores adecuados, competentes y legítimos (Puig y Moreno, 2009).
- **Mercado institucional:** Conformado por los productos que adquieren las instituciones de salud tanto públicas como privadas, que incluyen los medicamentos de acuerdo al tipo, regulación y mercado.

- **Mercado de consumo:** Conformado por todos aquellos consumidores finales.

7. Regulación en la industria farmacéutica

El mercado farmacéutico es de gran interés, ya que se trata de un bien público que presenta amplios fallos de mercado. Por ello, el Estado interviene en este mercado de diversas formas. La actividad regulatoria comprende la forma de intervención pública que establece la actuación de los agentes económicos, restrictiva o condicionante, lo cual obliga para que actúen atendiendo a los preceptos establecidos en estas normas (Lasheras, 1999).

Partiendo de esta definición general, Nonell y Borrell (1998) identifican dos ámbitos de regulación pública claramente diferenciados: por un lado, la regulación de la entrada, salida y competencia en el mercado y, por otro, la regulación de precios. Estos dos tipos de regulaciones se enmarcan dentro de las denominadas regulaciones económicas, en oposición a las regulaciones sociales, destinadas a garantizar la calidad en la producción de los medicamentos, su seguridad y su eficacia terapéutica.

Entre las regulaciones económicas de entrada, salida y competencia en el mercado se encuentran las siguientes:

- **Regulación del número de oferentes:** Se establecen una serie de requisitos legales para la instalación de establecimientos farmacéuticos, tanto a los productores como a los distribuidores mayoristas y minoristas.
- **Patentes farmacéuticas:** Se trata de la protección legal a la innovación, la finalidad es evitar que una invención sea utilizada, copiada o comercializada sin autorización de quien ostenta el derecho durante un determinado tiempo. Este mecanismo busca salvaguardar e impulsar las inversiones en I+D, así como para prevenir los comportamientos oportunistas y el intercambio de información (Lobo, 1997).
- **Distribución del medicamento:** En la cadena de comercialización del medicamento encontramos los almacenes mayoristas (droguerías) y los minoristas que monopolizan la dispensación directamente al consumidor (farmacias); estos entes son objeto de estrictas regulaciones

especialmente por motivos de salud pública. La liberalización en la distribución del medicamento supone una reducción de precios, ya que el incremento de oficinas de farmacia promueve la competencia, la sustitución de medicamentos y el control en las prescripciones. Normalmente, se establece que las oficinas de farmacia deben estar dirigidas por profesionales de la farmacia, quienes deben ejercer la dispensación⁷ del medicamento en el acto de intercambio con el paciente. Además, en algunos países se requiere la aprobación del agente regulador para el resto de recursos humanos que manipulan el medicamento. En consecuencia, estas medidas buscan lograr una mayor calidad del servicio y la contención en el gasto farmacéutico (Martín et al., 2003).

- **Control de los beneficios en la cadena de comercialización:** El Estado fija un margen de beneficios para cada miembro de la cadena de comercialización del medicamento, mientras que en un mercado libre de regulaciones cada miembro establece el porcentaje de beneficios teniendo en cuenta sus costos y la competencia del sector (Puig, 2001).
- **Formas de administración del medicamento:** El agente regulador puede conceder mayor importancia en el registro de medicamentos a los que, por su forma de administración y dosificación, proporcionen presentaciones en las dosis estrictamente necesarias. Para ello, se atiende a variables como las complicaciones de la enfermedad, la urgencia del tratamiento, el estado general de paciente y la parte del cuerpo que requiera el tratamiento. La finalidad es disminuir el efecto del gasto farmacéutico (Martín et al., 2003).
- **Regulación en la publicidad del medicamento:** El principal motivo que mueve al Estado a regular la publicidad de los medicamentos es evitar la automedicación por parte de los consumidores. Estas regulaciones actúan sobre el control de

⁷ **Dispensación:** es el acto profesional de la entrega del medicamento correcto, al usuario indicado, en el momento oportuno, y acompañado de la información para el adecuado uso del mismo y el cumplimiento de los objetivos terapéuticos buscados. Incluye el asesoramiento para prevenir incompatibilidades frente a otros medicamentos que el usuario utilice y la derivación del mismo al médico cuando corresponda.

la información, así como sobre las estrategias promocionales dirigidas a los médicos. Estas medidas comprenden, entre otras: la discriminación de los productos a publicitar libremente, sólo se permite diseminar información masiva de aquellos productos de venta libre y bajo ciertas advertencias en los mensajes; las limitaciones en el tiempo y contenido de los mensajes publicitarios; el tiempo y frecuencia de la visita a los médicos; y la prohibición de que los médicos de la sanidad acepten regalos (Iráculis, 2009).

- **Acuerdos con la industria:** En la mayoría de países la administración ha suscrito acuerdos con la industria para limitar el crecimiento anual del gasto farmacéutico público y crear un entorno propicio para la investigación. Este tipo de medidas estimulan a la IF para aumentar su inversión en I+D (Nonell y Borrell, 1998; Puig, 2001).
- **Incentivos a prescriptores:** El interés de la administración por influir en la prescripción médica radica en la necesidad de incentivar el ahorro farmacéutico. Para ello, existen diversas estrategias: establecimiento de presupuestos fijos, seguimiento de la prescripción, remuneración a los médicos, eventos informativos y campañas de formación, y racionalización de la inversión en medicamentos a través de la farmacia hospitalaria (Cabiedes y Ortún, 2001).

Las prácticas sobre regulación de precios de venta de los medicamentos son bastante heterogéneas. Los objetivos básicos de esta intervención son: impedir grandes fluctuaciones de los precios o reducirlos, ayudar a garantizar el acceso de toda la sociedad a los medicamentos y disminuir el gasto farmacéutico. Como ya se ha señalado anteriormente, el mecanismo de fijación del precio final varía en los diferentes sistemas de salud. No obstante, hay que considerar diversos factores, como los costos de fabricación, las prioridades de regulación existentes y la participación de las empresas en los planes de desarrollo científico. Entre los mecanismos de regulación de precios cabe destacar los siguientes:

- **Precios de referencia:** Se trata del valor de reintegro a través de los sistemas de salud pública de los medicamentos prescritos, por lo que cualquier diferencia entre el precio

fijado por la administración y el precio de venta del producto elegido debe ser cubierto por el paciente. Para determinar este valor de referencia se consideran los fármacos alternativos que puedan ser comparados o equivalentes al medicamento recetado (Puig y Moreno, 2009).

- **Listas positivas o negativas:** Consiste en establecer listados de medicamentos financiados por la Administración (listados positivos), excluyéndose una serie de medicamentos que se espera no sean financiados por la Administración Pública (listados negativos) (Puig, 2001).
- **Equivalencias terapéuticas:** La autoridad reguladora distingue con la condición de equivalentes terapéuticos⁸ a cierta categoría de medicamentos. Así, junto a las indicaciones del médico, el farmacéutico puede tener la capacidad para sustituir una prescripción ante circunstancias que así lo acrediten (falta de disponibilidad o diferencia de precio). Este tipo de medidas pueden conducir a disminuir el gasto farmacéutico cuando existen equivalentes que tienen la condición de genéricos (Martín et al., 2003).
- **Incorporación de medicamentos genéricos:** El Estado ha fomentado en muchos países la incorporación de los medicamentos genéricos con el propósito de impulsar la competencia en precios y cooperar en la moderación del gasto farmacéutico. No obstante, en algunos contextos donde se ha implementado esta regulación, este interés no ha sido capaz inicialmente de favorecer una cuota de genéricos que genere competencia en el sector (Lobo, 1997).

Por último, en cuanto a las regulaciones de carácter social es posible citar las siguientes:

- **Registro de medicamentos:** Es un proceso que incluye una serie de requisitos para que el medicamento pueda estar disponible en el mercado. Su principal objetivo es que el producto cumpla con las condiciones necesarias para la curación del paciente con seguridad y eficiencia.
- **Registro acelerado de medicamentos y medicamentos**

⁸ **Equivalente terapéutico:** fármaco diferente en su estructura química del original, pero del que se espera un efecto terapéutico y un perfil de efectos adversos similar cuando se administra a un paciente en dosis equivalentes (OMS, 2009a).

huérfanos: Los medicamentos según el aporte terapéutico se clasifican en tres categorías: los de mejora terapéutica importante, modesta, y pequeña o nula. El Estado, en función de esta clasificación, regula la celeridad del proceso de registro, especialmente para los medicamentos que constituyen importantes aportes terapéuticos. Además, cuando a los laboratorios no les resulta interesante el desarrollo de algún tipo de medicamento de esta categoría (medicamentos huérfanos), el Estado interviene en la financiación de la investigación con la finalidad de procurar el bienestar de los pacientes que sufren enfermedades poco comunes, por una parte, y de reducir las externalidades, por otra (Martín et al., 2003).

- **Receta médica:** Se trata de un requisito para la comercialización del medicamento, está relacionado con el peligro que representa para los seres humanos el consumo inadecuado de fármacos. En consecuencia, existe una clasificación de medicamentos, en función de los requisitos que deben cumplir, para que puedan ser comercializados con o sin prescripción médica.
- **Duración del tratamiento:** La evolución de la población en el tratamiento con medicamentos de uso prolongado ha motivado que el Estado genere políticas de incentivos a las empresas a fin de lograr investigación y desarrollo de nuevos tratamientos.
- **Riesgo del medicamento:** es el riesgo que supone para el paciente las potenciales contraindicaciones, reacciones adversas e interacciones con otros medicamentos. Se controla a través de la información que los laboratorios deben proporcionar a los prescriptores y pacientes. Además, el medicamento se clasifica en categorías de acuerdo con su riesgo potencial y se regula considerando, principalmente, el riesgo para la mujer embarazada y el de dependencia por su administración.
- **Buenas prácticas de manufactura:** según Benítez (1996) son un conjunto de normas que cada laboratorio farmacéutico debe poner en práctica con el fin de asegurar la calidad de los productos que elabore, debiendo tomar las medidas

oportunas para garantizar que los medicamentos posean la calidad necesaria según el uso a que se destinen. El Estado, como ente regulador, supervisa el correcto cumplimiento de estas normas.

- **Buenas prácticas de almacenamiento, conservación y distribución:** Las condiciones más adecuadas para garantizar la conservación, almacenamiento y transporte de medicamentos son aprobadas por la autoridad sanitaria. Para ello se establecen un conjunto de normas mínimas obligatorias que deben cumplir los agentes que intervienen en el almacenamiento, importación, distribución, dispensación y expendio de productos farmacéuticos y afines, respecto a las instalaciones, equipamientos y procedimientos operativos, destinados a garantizar el mantenimiento de las características y propiedades de los productos. Elementos como la fecha de caducidad, requisitos de conservación, almacenamiento y transporte (cadena del frío y/o luminosidad) son objeto de control (Martín et al., 2003).
- **Buenas prácticas de dispensación:** A fin de asegurar la adecuada y eficiente dispensación de los fármacos se han establecido una serie de procedimientos a seguir por los entes involucrados en el proceso que permitan promover una buena salud y calidad de vida de la población.
- **Buenas prácticas de farmacovigilancia**⁹: Conjunto de normas o recomendaciones destinadas a garantizar (Sistema Español de Farmacovigilancia de Medicamentos de Uso Humano - SEFV, 2002):
 - La confiabilidad en la información proveniente de los datos recogidos en farmacovigilancia, a fin de hacer seguimiento constante de los riesgos inherentes.
 - La confidencialidad de las informaciones relativas a la identidad de las personas que hayan presentado o notificado las reacciones adversas.
 - El uso de criterios uniformes en la evaluación de las

⁹ **Farmacovigilancia:** actividad de salud pública destinada a la identificación, cuantificación, evaluación y prevención de los riesgos asociados a los medicamentos una vez comercializados.

notificaciones y en la generación de señales de alerta.

8. Fallas del mercado farmacéutico

Un mercado bajo situación de competencia perfecta presenta algunas características, tales como: Existencia de muchos oferentes y demandantes con nula influencia sobre los precios del mercado, plena información de los vendedores y compradores, ausencia de barreras de entrada y salida de empresas, y homogeneidad en los productos ofertados. El mercado farmacéutico está ampliamente controlado por el estado. La acción estatal puede consistir en informar, reglamentar, asignar mandatos, financiar y suministrar.

En la teoría económica de mercados respecto a la competencia perfecta, los compradores y vendedores deben tener libertad para realizar sus transacciones sin intervención estatal, el mercado establecerá el equilibrio. Ahora bien, este supuesto de mercado perfecto pocas veces se cumple, en el caso del mercado de medicamentos se ve especialmente afectado por las disfunciones (Bennett et al., 1997). Dado el impacto que generan y las principales formas que pueden adoptar esas disfunciones del mercado farmacéutico, a continuación se describen.

8.1. Desequilibrio informativo

Cuando el objeto del intercambio es cualquier producto, los oferentes y demandantes conocen por igual las características del producto y su precio. Sin embargo, cuando alguno de los agentes involucrados en las operaciones maneja mayor información que otro, estamos frente a una disfunción del mercado por desequilibrio informativo (Tobar, 2008b). En el mercado farmacéutico la información científica sobre el prospecto del producto normalmente es manejada y comprendida solo por algunos agentes en detrimento de otros.

Evaluando su amplitud, se considera que la desigualdad en el manejo de información es la disfunción del mercado con mayor impacto, esta situación es común en el área de la salud donde el paciente no maneja la información ni tiene los conocimientos necesarios, a diferencia de otros agentes como el profesional prescriptor o quien dispensa el medicamento.

Los tipos de problemas que se plantean en relación con la

información son los siguientes:

- **Eficacia del medicamento:** Tratándose de productos complejos en su composición es el fabricante quien posee la información sobre el mismo y todos los demás agentes adolecen del conocimiento necesario sobre la eficiencia y eficacia del producto.
- **Calidad del medicamento:** La calidad e inocuidad del medicamento se asegura cuando se cumplen los protocolos establecidos en las normativas a fin de preservar la confiabilidad de la información presentada sobre el producto. En los países donde los controles son poco confiables se ve seriamente comprometida la confianza y se observa la comercialización de productos poco seguros.
- **Idoneidad del medicamento:** La asimetría de información entre consumidor y prescriptor hace que se incremente dicha disfuncionalidad.

Las consecuencias y respuestas a esta disfunción pueden ser: (1) la práctica inadecuada de dar falsos consejos de parte del prescriptor aumentando sus beneficios; (2) prescripciones desacertadas por desconocimiento de productos nuevos; y (3) manejo inadecuado de la información por parte del fabricante para sacar ventaja y provecho por el desconocimiento de información del consumidor.

En respuesta a estos problemas los países han desarrollado diversas herramientas a través del control y seguimiento a la calidad, la reglamentación de las actividades de promoción e información, procedimientos de capacitación y la permisología a través de licencias a los profesionales y registros a todos los entes involucrados. Las asociaciones profesionales y de fabricantes de medicamentos pueden también adoptar medidas, tales como códigos de conducta voluntarios, para prevenir las consecuencias más graves de las diferencias de información.

8.2. Falta de competencia

Cuando existen pocos vendedores o compradores en el mercado, las decisiones de un grupo de ellos puede afectar el equilibrio del mercado y presentar una situación de dominio del mercado o monopolio en el caso de los vendedores, si se trata de los

compradores se denomina monopsonio, esta situación no se presenta cuando existen muchos compradores y vendedores. Ese poder de mercado permite a los vendedores determinar precios situación que no ocurre en un mercado en competencia perfecta. El sector farmacéutico presenta amplias disfunciones de mercado que no es igual en el mercado asistencial en general, originado por la falta de competencia. Esto se debe a que existen grandes barreras de entrada al sector como los costos de instalación y producción que requiere producciones a gran escala para ser amortizados. Sin embargo, los monopolios en sentido estricto son raros internacionalmente, lo que se genera son situaciones de competencia monopolística donde el poder de mercado viene dado por:

- **Establecimiento de patentes**, con el fin de incentivar el I+D.
- **Fidelización al nombre comercial**, producto de las actividades de marketing, posicionándose en la mente del consumidor durante el ciclo de vida del producto.
- **Segmentación del mercado**, en especial mediante subclases terapéuticas.
- **Acuerdo entre los miembros del canal de comercialización**, por ejemplo, mediante la fijación de precios.
- **Control sobre la producción de materias primas**, con el objetivo de impedir la competencia eficaz de otras empresas.

8.3. Barreras de entrada

La IF requiere de grandes capitales para la instalación de sus laboratorios así mismo para todo el proceso que conlleva sacar un producto al mercado, (el lanzamiento de un producto, la investigación de moléculas y principios activos, la experimentación en laboratorio, los ensayos clínicos y la aprobación por las autoridades sanitarias nacionales e internacionales). Adicionalmente, el tiempo que conlleva todo el proceso desde que se realizan las primeras inversiones hasta que se reciben los primeros ingresos es muy amplio. A todo esto debe sumarse que, si se modifican las condiciones de mercado por el lado de la oferta (por la aparición de un nuevo medicamento sustitutivo) o se regula el precio máximo por debajo de sus costos medios

de recuperación, las inversiones originales pueden resultar irrecuperables. A pesar que se establecen patentes para proteger la invención y así garantizar que se recupere la inversión y se prosiga en la investigación y desarrollo de nuevos productos.

La consecuencia de este fallo de mercado es que las empresas pueden verse tentadas a disminuir de forma inapropiada los costos de la fase experimental y de los ensayos clínicos, con los efectos potencialmente peligrosos y, a veces, mortales que esto puede suponer (Mora, 2006). La respuesta habitual para este fallo de mercado son las patentes. No obstante, esta solución produce nuevas ineficiencias, ya que impide que otras empresas con los mismos o menores costos medios puedan ofrecer el producto a menores precios y/o en mayores dosis.

8.4. Poder temporal de los productores

En la IF una vez se descubre y desarrolla un medicamento la información sobre la innovación se considera de uso público. En consecuencia, los productos pueden ser producidos por los imitadores a un costo menor ya que no cargan con las erogaciones de I+D. La protección que se le otorga al innovador a través de la patente, le confiere poder de monopolio temporal¹⁰ para la comercialización de la innovación y es una solución de segundo óptimo capaz de reducir el beneficio de los imitadores y aumentar el del innovador, puesto que si no existe expectativa de recuperación de los costos desaparece el incentivo para llevar a cabo la inversión inicial (Puig, 2001).

8.5. Externalidades

Otra particularidad de los mercados de salud que afecta al mercado farmacéutico es la presencia de externalidades. Entre otras se encuentran los beneficios o perjuicios que se causa a un tercero como consecuencia de la producción o consumo de servicios sanitarios, específicamente de medicamentos. Para (Bennett et al.,

¹⁰ De acuerdo con Pindyck y Rubinfeld (2001), el poder de mercado se entiende como la capacidad de un vendedor o de un comprador de influir en el precio de un bien. Los fabricantes de medicamentos no sólo influyen en la fijación de los precios, sino que gozan de una protección temporal por parte de la Administración que les permite producir durante años con exclusividad.

1997), las externalidades típicas son “las enfermedades infecciosas, los estilos de vida peligrosos y descuidados, la investigación, la información, y la presión sobre el medio ambiente”. La respuesta institucional tradicional ha sido la de subsidiar la producción de vacunas o brindar asistencia gratuita.

En cuanto a la amplitud de esta disfunción del mercado, es necesario señalar que las externalidades son muy normales en los sectores sanitario y farmacéutico. Se producen, sobre todo, en el tratamiento de las enfermedades contagiosas y el suministro de vacunas para esas patologías.

Normalmente el gobierno responde a esta situación fijando subvenciones para los servicios requeridos con externalidades. No obstante, estos productos y servicios no son gratuitos en su totalidad, la subvención obedecerá a las cantidades de producto no subvencionado que se consuma, operando dicha estrategia cuando las unidades no subvencionadas consumidas están por debajo del punto de equilibrio.

Como respuesta encontramos que: (1) desde un punto de vista social los nivel de inmunización van ser inferiores a lo demandado por la población; y (2) al no tener acceso generalizado a los servicios y productos con externalidades la población se verá afectada y requerirá mayores recursos e inversiones en los sistemas de salud.

8.6. Equidad

Una situación económica de mercados en competencia perfecta necesariamente no es equitativa, por tanto la equidad no es una disfunción de mercado en sentido estricto. No obstante, sí es cierto que la equidad es un objetivo de política prioritario para muchos gobiernos que orientan su acción hacia la población más desfavorecida, los gobiernos consideran la equidad como postulado fundamental de la acción social, a fin de favorecer a la población con dificultad de obtener los productos, aunque en las ejecuciones no logren su propósito.

En contrasentido, encontramos que la IF generalmente de capital privado, sus fines son de lucro y no la equidad a pesar que la población desprotegida requiere de los productos de estas empresas por varias razones:

- **Los medicamentos ofrecidos por el sector privado pueden**

parecer menos costosos, motivado a la dosificación de sus productos en menores cantidades para hacerlos asequibles, a pesar de la consecuencia que puede acarrear al paciente pues al no tomar su tratamiento completo la mejoría de las patologías tendrán menor efecto y en casos pueden ocurrir reacciones adversas o generar fármaco resistencia.

- **El acceso a los medicamentos del sector público es limitado**, dado que normalmente los recursos son limitados y se concentran en los centros urbanos y centros de salud de referencia. Esta distribución genera la desasistencia para un sector de la población, que se conoce como “ley de atención inversa” ya que los más desfavorecidos reciben menor atención.

Para lograr que los más desfavorecidos tengan acceso equitativo a los medicamentos esenciales se hace necesario que la administración subsidie su valor, utilizando métodos como los cupones o sistemas de reembolso, a fin que los pacientes puedan obtener los productos de las empresas privadas. También, en algunos casos puede emplear mecanismos de entrega directa con cero costos.

9. Comercialización en la industria farmacéutica

En todas las ramas industriales es necesaria la investigación. De forma específica, en la farmacéutica la investigación científica es fundamental, ya que el análisis y estudio de nuevas sustancias, así como la mejora de los productos existentes se realiza a un ritmo cada vez más acelerado.

El proceso productivo de los medicamentos está estrechamente vinculado con una serie de parámetros definidos en el desarrollo galénico que consiste en la preparación de compuestos siguiendo la formulación previamente establecida.

Los procesos productivos en la IF están altamente tecnificados, se utilizan tecnologías de avanzada a fin de mejorar la calidad y seguridad de los productos. Dada la complejidad de los requerimientos técnicos que deben considerarse las empresas estandarizan procedimientos para asegurar la calidad y evitar elementos extraños al proceso productivo que cause deficiencias en el producto. Para ello debe contar con laboratorios de pruebas,

materiales y equipos en condiciones estériles, así como una serie de instalaciones adecuadas de acuerdo a normativas para tal fin.

El cumplimiento de todos estos requerimientos, y la obsolescencia de equipos y maquinarias que constantemente requiere cambios, es necesario hacer erogaciones onerosas de fondos. Como resultado las empresas se mantienen a la vanguardia con niveles de competencia en el sector.

La mayor diferencia competitiva de las empresas de la IF radica en el volumen de innovación bien sea de medicamentos totalmente nuevos o de innovaciones incrementales que logre colocar en el mercado. La importancia de este sector justifica las grandes inversiones que las empresas farmacéuticas destinan a I+D, mucho mayor que en el resto de industrias. Determinar que una molécula descubierta puede convertirse en un producto conlleva grandes esfuerzos de investigación, con resultados inciertos, que ameritan inversiones cuantiosas de recursos. Dado el nivel de complejidad y costos, sólo algunas empresas podrán emprender estas tareas de I+D, siendo consideradas como "laboratorios innovadores o pioneros", en cambio las que no lo pueden hacer serán calificadas como "laboratorios productores de similares y/o genéricos"¹¹. Así, en lo referente a un producto tan particular como es el medicamento, para abordar las decisiones principales de marketing dentro de una empresa (Marketing-mix: producto, precio, distribución y comunicación) es necesario acotar la singular importancia del proceso de I+D, el cual tiene un carácter pluridisciplinar, intensivo en capital y de larga duración.

9.1. Producto

El proceso inicial comienza con la separación de las moléculas, esto se logra determinando las moléculas con mayor probabilidad de desarrollo de entre miles en estudio, posteriormente se elabora la planificación de la investigación plasmando un proyecto, se comienza con los ensayos preclínicos en el laboratorio a través de la

¹¹ La distinción entre medicamento genérico o similar se relaciona con la historia regulatoria del país de referencia, en función de cómo se han denominado a estos productos que copian a un medicamento que está en el mercado. De todas formas, en este trabajo de investigación, ambos términos se considerarán sinónimos. Conviene remarcar que la existencia de marca comercial no es el rasgo distintivo entre estos productos.

experimentación *in vitro*, se efectúan pruebas de síntesis química, análisis de impurezas y estabilidad con relación al compuesto o posibles formulaciones a administrar. Posteriormente se realizan ensayos en animales, con la finalidad de los procesos de absorción, distribución, metabolismo y excreción, con sus correspondientes análisis farmacológicos y toxicológicos, los cuales se realizan con estándares de calidad y de investigación.

Una vez admitido el proceso anteriormente descrito, se continúa con período clínico o de investigación. Este período comprende las fases I, II y III¹², antes de obtener su aprobación por los entes competentes para ser comercializado, y se complementa en la fase IV de farmacovigilancia, después de ser comercializado el medicamento. A continuación se enumeran cada una de estas fases:

- **Estudios clínicos fase I:** Se experimenta en seres humanos normalmente en número no mayor de 100 personas que son seleccionadas de voluntarios adultos, y el objetivo es conocer la toxicidad del producto para lograr la dosificación adecuada.
- **Estudios clínicos fase II:** Logrado el objetivo de la fase I, se prosigue en esta fase II con la experimentación en personas enfermas, a fin de conocerla eficacia terapéutica y toxicidad, así como establecer la dosis óptima o sus límites de variación en la condición a tratar.
- **Estudios clínicos fase III:** Si se obtiene evidencia razonable de las fases I y II, comienzan los estudios de fase III. En esta fase participan los profesionales de la salud prescriptores de medicamentos a fin de experimentar en una primera fase con la generalidad de pacientes. Esta fase persigue constatar la eficacia del medicamento y posibles reacciones tóxicas en pacientes con enfermedades para las que el medicamento en experimentación se recomienda.
- **Estudios clínicos fase IV:** Se denominan estudios de farmacovigilancia, se realizan posterior a la comercialización masiva del producto y buscan detectar la toxicidad no

¹² No deben confundirse con las tres fases del proceso productivo descritas en el Apartado 1.5 de este trabajo de investigación.

reportada en los estudios previos, así como evaluar la eficacia a largo plazo y reacciones adversas. La farmacovigilancia perdura a lo largo de la vida del medicamento hasta que es retirado del mercado.

La realización de los estudios en las fases descritas anteriormente se efectúa cumpliendo estrictos protocolos de investigación que son ampliamente regulados por los entes encargados de la supervisión en esta materia, salvaguardando la integridad de los sujetos de prueba y la honestidad y veracidad de los resultados, protegiendo de posibles fraudes.

En este proceso, para lograr la comercialización de un medicamento, también se consideran otras variables que complementan al producto y que se relacionan con las decisiones de marketing. Estas decisiones incluyen la formulación y presentación del producto, el desarrollo específico de marca, y las características del empaque, etiquetado y envase, entre otras. En cualquier caso, el producto tiene un ciclo de vida (duración y evolución de éste en el tiempo) (ver gráfico 1) susceptible de cambios según las respuestas del consumidor y la competencia.

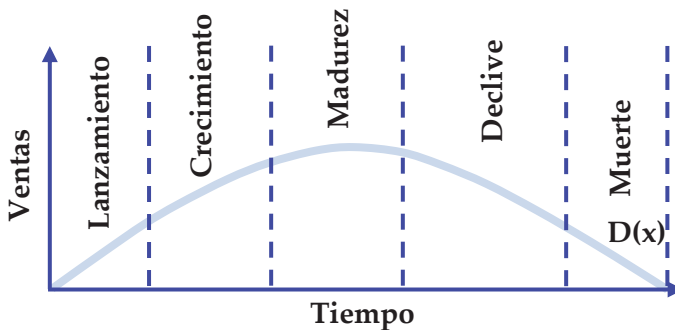


Gráfico 1. Fases del ciclo de vida del medicamento. Fuente: Elaboración propia

Siguiendo a Tobar (2004), las fases del ciclo de vida de un medicamento son las siguientes:

- **Lanzamiento:** Para que un medicamento sea comercializado en el mercado debe superar la fase III de I+D y ser registrado ante la autoridad reguladora. El registro o patente de la propiedad intelectual significa

que se obtiene la exclusividad sobre esa formulación. No obstante, las innovaciones incrementales permite que el mismo laboratorio presente a patentar diversos productos a partir del compuesto principal, bien sea porque se le da nuevos usos al mismo producto o porque se realiza diversificaciones del componente activo. Adicionalmente, el lanzamiento de un medicamento en términos de marketing supone la participación de los médicos y, generalmente, va asociado a la financiación de varios congresos y eventos médicos, así como de publicidad en revistas especializadas, ya que los medicamentos de venta bajo receta no pueden ser publicitados directamente al consumidor. Proporcionalmente las erogaciones en mercadeo son más elevadas que los costes de fabricación del producto. La patente representa un período de protección de la exclusividad del producto para el laboratorio que la obtiene (regularmente 20 años) y comienza al obtener el registro de la fórmula en los entes respectivos independientemente de cuando el producto llegue al mercado (proceso que puede ocurrir después de 8 o más años).

- **Crecimiento y madurez:** Período en el que el medicamento completa su posicionamiento definitivo, consolidada su cobertura y comienza a aumentar su participación en el mercado, generando ingresos crecientes. La madurez supone que el medicamento logra la máxima participación posible en el mercado. El crecimiento de los ingresos está asociado al precio, la demanda y la inclusión del medicamento en los listados y guías terapéuticas. El financiamiento público del medicamento y la inclusión en la lista y la guía terapéutica de referencia hace que la demanda de ese producto se incremente. Así, para un medicamento, ser incluido en una lista terapéutica (es como una beca para su crecimiento), y en la guía terapéutica (un premio o reconocimiento por su labor) son dos factores clave que determinan su posicionamiento y participación en el mercado.
- **Declive:** Haciendo un símil con el ciclo de vida de los seres vivos (nacimiento, crecimiento, envejecimiento y muerte), los medicamentos envejecen por dos vías alternativas

(expiración de patentes y aparición de productos similares). En cada alternativa el envejecimiento constituye el estancamiento y retroceso de la facturación. En esta fase la competitividad es intensa y se necesita aplicar estrategias de mantenimiento (promoción, merchandising, negociación y ventas) para desacelerar la pérdida de mercado y maximizar la recuperación de los costos. Además, se debe trabajar en el lanzamiento de un nuevo medicamento que se introducirá en el mercado para sustituir el que se retirará.

- **Muerte:** El medicamento es parte de la cartera de productos de la empresa, pero al no tener demanda es dado de baja en el canal de comercialización y su producción es discontinua. Normalmente, en la IF la I+D de productos es constante, desarrollando continuamente investigación de formulaciones en las distintas fases. Así, el retiro de un medicamento del mercado está precedido por la existencia de un nuevo producto para reemplazarlo.

En cada una de estas fases, para lograr resultados óptimos, la estrategia de marketing debe considerar que la demanda del medicamento depende de (Tobar, 2004): (a) el nivel de acceso a los medicamentos disponibles; (b) el status de salud de la población (por ejemplo, avance en la transición epidemiológica, enfermedades más prevalentes, etc.); (c) los usos y costumbres (prácticas prescriptivas de los médicos, cultura de consumo y automedicación de los pacientes, etc.); y (d) los distintos tratamientos a los que se tenga acceso (terapias alternativas).

9.2. Precio

En el sector farmacéutico, la variable precio va adquiriendo cada vez mayor importancia. A pesar de las regulaciones que el Estado mantiene para el establecimiento de diversos mecanismos de precio, la aparición de los medicamentos genéricos en el mercado ha impulsado la competencia, convirtiendo al precio en una herramienta decisiva para las estrategias de marketing.

En diversos países se controlan los precios, a través de elementos de costos, en función al medicamento de referencia y en la media de precios. Por ejemplo, en países como España y Holanda se

aplican controles de precios y precios de referencia¹³. En Alemania y Dinamarca se manejan precios de referencia, considerando mayormente los medicamentos genéricos y en menor proporción los patentados y, los precios libres. Por su parte, en Reino Unido e Irlanda se aplica el control de precios indirecto.

9.3. Distribución

El papel que desempeña la distribución en el éxito de un producto es decisivo. Por ello, es de gran importancia conocer las funciones y las relaciones entre los intermediarios y los canales de distribución. Los cambios en el mercado y en el comportamiento del consumidor han afectado a la distribución en este sector. La competencia pasiva a nivel de minorista (oficinas de farmacia) ha pasado a convertirse en una distribución de competencia activa, ya que, además de las farmacias, otro tipo de establecimientos venden productos medicamentosos.

Frías (2007) sostiene que la estructura del canal de distribución que caracteriza al sector farmacéutico podría ser considerada como selectiva, dada la delicadeza y tipo de producto objeto de distribución. Atendiendo a esta tipificación, el canal de distribución en la IF está integrado por los intermediarios entre el laboratorio productor del medicamento y el paciente (consumidor), así tradicionalmente tenemos los siguientes miembros (ver gráfico 2):

- **Los mayoristas**, son los que almacenan, conservan y transportan el medicamento para ser distribuido a las oficinas de farmacia, ya sea en el mercado institucional (hospitales, clínicas) o en el mercado comercial de carácter privado (farmacias, supermercados y tiendas de conveniencia, entre otros).
- **Los minoristas**, son las oficinas de farmacia encargadas de dispensar el medicamento al paciente. Las condiciones legales para la creación de estos establecimientos son objeto

¹³ Se considera precio de referencia la cantidad máxima que se financiará, con cargo a fondos de la Seguridad Social o a fondos estatales afectos a la sanidad, de las presentaciones de especialidades farmacéuticas incluidas en cada uno de los conjuntos homogéneos. Todas las especialidades farmacéuticas incluidas dentro de un grupo homogéneo se verán obligadas a someterse al precio marcado como referencia, de manera que aquéllos que lo superen deberán sustituirse por un genérico, salvo que el paciente abone la diferencia.

de regulación por parte del Estado. En el mercado de los medicamentos de venta libre, los intermediarios pueden ser otro tipo de establecimientos de comercialización en general.

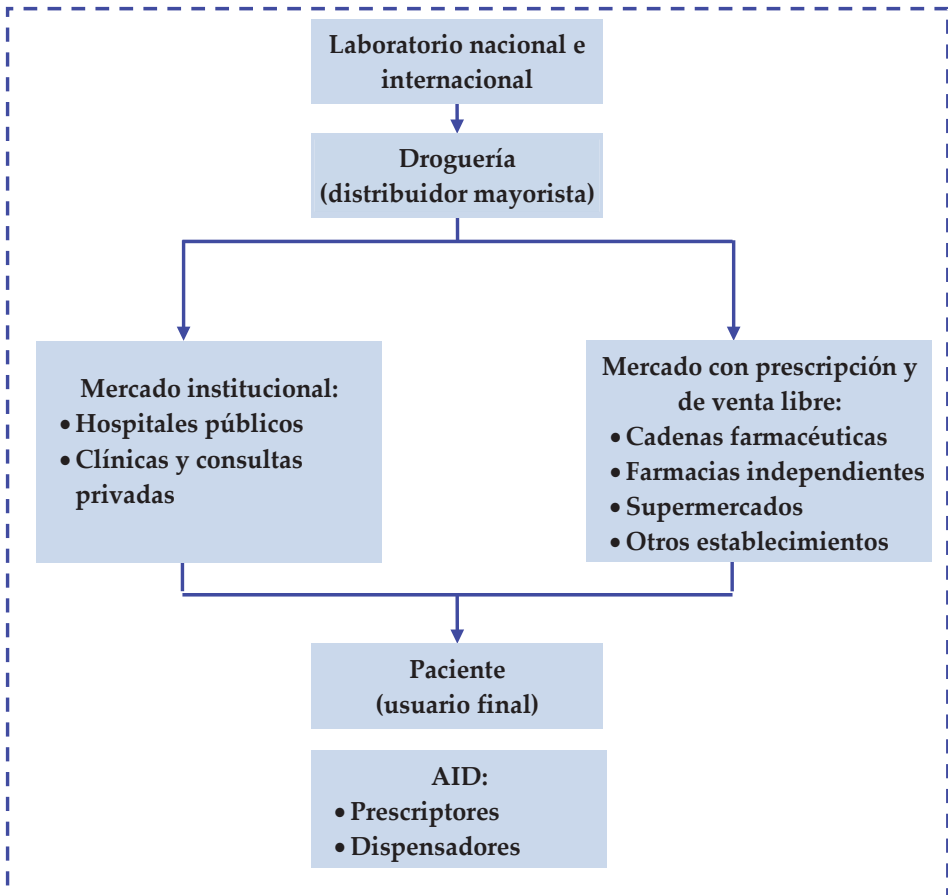


Gráfico 2. Canal de distribución del medicamento. Fuente: Elaboración propia

Los AID, son los profesionales legalmente autorizados para ejercer la prescripción de medicamentos para el uso humano, especialmente los médicos. Por las particularidades de este mercado, también los dispensadores, es decir los profesionales de la farmacia, intervienen y determinan la decisión del consumidor.

Esta tipología de estructura de distribución presenta una serie de particularidades que resultan muy relevantes a la hora de

entender su funcionamiento:

- En primer lugar, los consumidores no son los decisores de la compra.
- En segundo lugar, los AID no tienen una vinculación contractual ni económica con los otros miembros de la estructura.
- En tercer lugar, teóricamente se identifican aspectos que modifican la competencia en el mercado de la IF. Los principales son: (1) posibilidad de los oferentes de inducir la demanda; y (2) los agentes determinantes de la demanda que participan de manera imperfecta, ya que el prescriptor determina la opción de compra del paciente sin considerar elementos como el precio del medicamento (Tobar, 2008a).

9.4. Comunicación

La comunicación se define como el grupo de señales emitidas por la empresa a sus diferentes públicos. El éxito comercial de cualquier producto está basado en el posicionamiento en la mente del consumidor, en el caso de los medicamentos lograr ese cometido pasa por entender que el público objetivo son los agentes intermediarios de la demanda en primer lugar y alternativamente el público en general. Otro tipo de empresas la actividad de dar a conocer su producto la realizan a través de las distintas alternativas de información, promoción y publicidad, sin embargo el mercado del medicamento estas actividades deben cumplir con normativas específicas. Desde 1988, entes como la Organización Mundial de la Salud (OMS) sugiere que las actividades de información, promoción y publicidad de los medicamentos se realicen bajo criterios éticos en la búsqueda de evitar la automedicación, el uso racional de los fármacos y propendiendo a la mejora de la salud de las personas.

En el mercado del medicamento, las empresas fabricantes constituyen la oferta y son la principal fuente de información sobre medicamentos, ya que elaboran las especialidades farmacéuticas y tienen un profundo conocimiento sobre su composición, efectos terapéuticos, posibles reacciones adversas y efectos secundarios. Por tanto, el proceso de comunicación se inicia en el laboratorio, dirigido a su público objetivo: mayoristas, farmacéuticos, médicos

y pacientes (Frías, 2007).

La publicidad y promoción de medicamentos influye sobre los hábitos de consumo y, en consecuencia, tiene un impacto en los sistemas de salud. La legislación sobre la materia establece que en estas actividades de comunicación prevalezca la función informativa y no la persuasiva. En consecuencia, a la IF se le restringe una serie de prácticas promocionales que son normales en otros sectores económicos a fin de salvaguardar la veracidad de la información, su objetividad y proteger a los grupos sensibles de la población, como por ejemplo: los niños y jóvenes, personas mayores, las mujeres embarazadas y los portadores de enfermedades crónicas. Además, es importante garantizar que los productos medicamentosos siempre sean tratados en la publicidad como bienes de salud y no de consumo.

En consecuencia, entre las **características deseables de la información sobre medicamentos** cabría destacar las siguientes:

- **Accesibilidad:** Capacidad o facilidad para obtener la información en el momento necesario.
- **Fiabilidad:** Capacidad para ofrecer confianza en cuanto a la veracidad del contenido de esa información.
- **Compleción:** Facultad de ser completa y equilibrada y, por tanto, de estar actualizada.
- **Aplicabilidad:** Capacidad de que la información encontrada pueda ser útil para la toma de decisiones en el problema que provocó su búsqueda.

En la mayoría de los países, la publicidad y promoción de medicamentos es objeto de regulación por parte del Estado. Entre los aspectos considerados en estas regulaciones suelen encontrarse algunos de los criterios establecidos por la OMS (1988) y que organismos de integración económica como el Mercosur (2008) han incorporado en su legislación:

- La publicidad debe promover el uso adecuado de los productos farmacéuticos.
- La publicidad debe ser elaborada respetando las normas establecidas en cada una de las legislaciones a las que se somete la IF.
- Solo está permitido publicitar la siguiente información del producto: principio activo, nombre de marca/comercial,

indicación principal, precauciones, contra-indicaciones y advertencias.

- Todas las informaciones deben ser objetivas, tomando en cuenta las últimas investigaciones comprobables, basadas en evidencias científicas y que sirvan de soporte para decisiones clínicas.
- Se debe dar a conocer las fuentes de la información que se presenta.
- Ningún elemento de la publicidad debe inducir a los agentes intermediarios de la demanda para que prescriban o dispensen los medicamentos.
- Equilibrio en la divulgación de información, se debe informar tanto los beneficios como los riesgos y situaciones adversas.
- La información dirigida al público en general debe ser conservadora y racional evitando aprovecharse de las situaciones de salud de los pacientes.
- Se prohíbe la publicidad de drogas psicotrópicas y narcóticos dirigida al público en general.
- No se debe incluir información que tienda a interpretaciones controvertidas, erróneas o falsas.
- Los mensajes que se transmitan deben ser de carácter promocional.
- No se pueden incluir mensajes que causen alerta o angustia por no usar el medicamento.
- No se pueden incluir imágenes de cualquier naturaleza, ni dirigir la publicidad a los niños o jóvenes.
- La información no puede incluir comparaciones de un producto con otro, excepto si hubiere evidencia fehacientemente comprobada.

10. Conclusiones

La IF es un elemento fundamental en el ámbito de las instituciones que otorgan asistencia sanitaria por su relevancia económica y social. Los sistemas de salud están conformados por los agentes de asistencia sanitaria de hospitales, clínicas, farmacias y consultas privadas que pueden prescribir fármacos o recomendar cómo dispensarlos (Frías, 2007). El sector de la IF presenta una

serie de características que lo hacen diferente de cualquier otro sector en el mercado. En primer lugar, el mercado farmacéutico presenta amplios fallos de mercado (desequilibrio informativo, falta de competencia, barreras de entrada, poder temporal de los productores, externalidades y equidad) (Bennett et al., 1997). En segundo lugar, el Estado interviene en este mercado a través de la regulación de las actuaciones de los agentes económicos (regulación de entrada, salida y competencia en el mercado, regulación de precios y regulaciones de carácter social) (Nonell y Borrell, 1998).

A pesar de las regulaciones que el Estado mantiene para el establecimiento de diversos mecanismos de precio, la aparición de los medicamentos genéricos en el mercado ha impulsado la competencia, convirtiendo al precio en una herramienta decisiva para las estrategias de marketing. Además, en la actualidad, las empresas de la IF no se diferencian por sus procesos de producción e I+D, que están relativamente estandarizados y automatizados, sino por su capacidad para lanzar con éxito nuevos productos medicinales al mercado.

Además, el canal de distribución de la IF presenta una serie de particularidades. La distribución y dispensación del medicamento está configurada por tres grandes actores: las empresas de distribución mayoristas (droguerías), la extensa red de oficinas de farmacia y los servicios farmacéuticos hospitalarios, y una serie de agentes que interactúan directamente con la demanda (AID) (médicos y farmacéuticos). Esta singular tipología del canal de distribución implica que: (a) los consumidores no son los decisores de la compra; (b) los AID no tienen una vinculación contractual ni económica con los otros miembros de la estructura del canal, pero la relación entre oferta y demanda está condicionada por el poder que estos ejercen (poder de experiencia, de referencia, de legitimidad, de información y de persuasión); (c) existe una brecha significativa entre la IF y los AID, ya que tienen objetivos contradictorios que se derivan de una diferencia fundamental: la IF es un negocio, mientras que la medicina y la farmacia son profesiones (Carroll, 2008), esto supone la aparición de nuevos conflictos en el canal del medicamento, adicionales a los de cualquier estructura de comercialización.

En definitiva, la IF se caracteriza por una elevada competitividad asociada al vencimiento de las patentes, la incorporación de medicamentos genéricos, y el interés por el control de la prescripción y dispensación.

El conocimiento de las características particulares de la IF y a los agentes que intervienen en el canal de distribución parece clave para la búsqueda del éxito empresarial y contribuye a incrementar el acervo académico a futuras investigaciones.

11. Referencias

- Becher y Asociados S.R.L. (2008). *Laboratorios e industria farmacéutica*. Reporte Sectorial, año 1, número 2, pp.1-63.
- Benítez, E. (1996). *Good Manufacturing Practices. La gestión técnica en la fabricación de medicamentos*. Consejos prácticos. Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica, Madrid.
- Bennett, S., Quick, J.D. y Velásquez, G. (1997). *Funciones públicas y privadas en el sector farmacéutico: Consecuencias para el acceso equitativo y el uso racional de los medicamentos*. Serie Economía de la salud y medicamentos. Organización Mundial de la Salud, Ginebra.
- Cabiedes, L. y Ortún, V. (2001). *Incentivos a prescriptores*. En E. González, B. González, R. Meneu y J. Ventura (coords.). *Coordinación e Incentivos en Sanidad, XXI Jornadas de Economía de la Salud*, Oviedo, pp. 171-190.
- Carroll, N.V. (2008). Examining the rift between the pharmaceutical industry and the pharmacy profession: a channels of distribution approach. *Journal of Pharmaceutical Marketing & Management*, volumen 18, número 2, pp. 21-33.
- Frías, D.M. (2007). *Marketing Farmacéutico*. 2a edición. Madrid: Pirámide.
- Gennaro, A. (2008). *Remington's Pharmaceutical Sciences*. 21ª edición, Mack Publishing Company, Easton.
- González-Pier, E. (2008). Política farmacéutica saludable. *Salud Pública de México*. Volumen 50, número. 4, pp. 488-495.
- Iráculis, N. (2009). *La publicidad de los medicamentos*. 1ª edición. Madrid: La Ley.
- Lasheras, A. (1999). *La regulación económica de los servicios públicos*. Barcelona-España: Ariel Economía.
- Lobo, F. (1997). *La creación de un mercado de genéricos en España*.

- En G. López y D. Rodríguez (eds.), La regulación de los servicios sanitarios en España. Civitas, Madrid, pp. 393-433.
- Martín, N., Hernangómez, J. y de la Fuente, J.M. (2003). El control público de la salud: objetivos globales, regulaciones nacionales ¿Es posible una convergencia de los mercados nacionales de medicamentos?. ICADE: *Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*. Número. 59, pp. 157-176.
- Medical Economics Co. (1995). *Physicians' Desk Reference*. 49a edición. Montvale: Medical Economic Co.
- MERCOSUR (2008). *Directrices sobre promoción, propaganda y publicidad de medicamentos en el Mercosur*. En línea: http://test.e-legis-ar.msal.gov.ar/leisref/public/showAct.php?mode=PRINT_VERSION&id=13348, fecha de consulta: 04.10.2017.
- Mora, A. (2006). ¿Se puede construir un sistema público de salud con bienes económicos?, siete puntos críticos. *Revista Salud 2000*. Número 107, pp. 10-18.
- Nonell, R. y Borrell, J.R. (1998). Mercado de medicamentos en España. Diseño institucional de la regulación y de la provisión pública. *Papeles de Economía Española*. Número 76, pp.113-131.
- Nonell, R. y Borrell, J.R. (2001). Public demand for medicines, price regulation, and government-industry relationships in Spain. *Environment and Planning C: Government and Policy*. Volumen 19, número 1, pp. 119-134.
- OMS (1988). *Criterios éticos para la promoción de medicamentos*. En línea: www.ops.org.bo/textocompleto/ime1026.pdf, fecha de consulta: 04.10.2017.
- Pindyck, S. y Rubinfeld, D. (2001). *Microeconomía*. Madrid: Prentice Hall.
- Puig, J. (2001). Por una política del medicamento integrada y de calidad. *Gestión Clínica y Sanitaria*. Volumen 3, número 1, pp. 3-4.
- Puig, J. y Moreno, I. (2009). Impacto de la regulación de precio de los medicamentos sobre la competencia en el mercado de genéricos: Valoración de los efectos y necesidad de reforma. Barcelona- España: Autoritat Catalana de la Competència.
- Santoro, F.M. (2000). Innovación y sendero evolutivo de la industria farmacéutica. Los casos de Argentina y España. *Cuadernos de Gestión Tecnológica*. Número 48, pp. 1-81.

- Sistema Español de Farmacovigilancia de Medicamentos de Uso Humano–SEFV (2002). *Buenas prácticas de farmacovigilancia del Sistema Español de Farmacovigilancia*. SEFV. Madrid. En línea: <http://www.aemps.es/profHumana/farmacovigilancia/docs/BPFV-SEFV-oct08.pdf>, fecha de consulta: 20.03.2017.
- Solà i Solà, J. (2000). *La Indústria Farmacèutica Espanyola: Estructura, Estratègies i Competitivitat*. Bellaterra: Centre d'economia Industrial.
- Spilker, B. (1994). *Multinational pharmaceutical companies, principles y practices*, 2ª edición, New York: Raven Press.
- Tait, K. (2001). *Industria farmacéutica*. Enciclopedia de salud y seguridad en el trabajo. Capítulo 79, 3a edición, Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales de España, en línea: <http://www.mtas.es/es/publica/enciclo/default.htm>, fecha de consulta: 07.02.2017.
- Tobar, F. (2004). El ciclo vital del medicamento. Buenos Aires: Buenafuente Salud.
- Tobar, F. (2008a). Economía de los medicamentos genéricos en América Latina. *Revista Panamericana de Salud Pública*. Volumen 23, número 1, pp. 59–67.
- Tobar, F. (2008b). *Reducción de asimetrías de información en el mercado del medicamento*. Medicamentos y Salud, Instituto de Estudios sobre Políticas de Salud, Asociación Agentes de Propaganda Médica, pp.19-21, en línea: <http://www.apm.org.ar/es/cultura/ieps2doinformemedicamentosysalud.pdf>, fecha de consulta: 04.04.2017.

Gastos fiscales en México: Sacrificio gubernamental destinado al sector agrícola limitante de la tributación óptima

Monarres A, María del C.; Bernal D., Deyanira

Recibido: 31-12-17 - Revisado: 24-01-18 - Aceptado: 05-09-18

Monarres A, María del C.
Doctora en Estudios Fiscales.
Universidad Autónoma de Sinaloa,
México.
mcmonarresa@hotmail.com

Bernal D., Deyanira
Doctora en Ciencias Sociales.
Universidad Autónoma de Sinaloa,
México.
berde@uas.edu.mx

Producto de una reflexión teórica, la investigación versa sobre la necesidad del gobierno por incrementar la recaudación que permita en la medida de lo posible, una tributación óptima para hacer frente a sus políticas públicas. El sistema tributario mexicano contempla privilegios, tratamientos especiales y tasas preferenciales, los cuales generan gastos fiscales como resultado del sacrificio fiscal que implica concederlos. El objetivo es identificar los gastos y privilegios fiscales en los sistemas tributarios destinados al sector agrícola 2013-2016, y analizar comparativamente como resultan excesivos; del cual plantea la interrogante central: ¿Los gastos fiscales y los tratamientos privilegiados conducen a un sistema tributario eficiente? Como resultado del análisis se concluye que un sistema tributario óptimo permite la reducción de gastos fiscales y la eliminación de privilegios al sector agrícola para anular la mayor cantidad posible de ineficiencia y aumentar así los ingresos para financiar el gasto público.

Palabras clave: Tratamientos privilegiados; beneficios fiscales; sacrificio fiscal; eficiencia tributaria; sistema tributario óptimo.

RESUMEN

Product of a theoretical reflection, the investigation about need of the government to increase the collection that allows, as much as possible, an optimal taxation to face its public policies. The Mexican tax system includes privileges, special treatments and preferential rates, which generate fiscal taxes as a result of the fiscal sacrifice that implies granting. The objective is to identify the fiscal expenses and privileges in the tax systems for the agricultural sector 2013-2016, and to analyze comparatively the excessive results; of which raises the central question: Do tax expenditures and privileged treatments lead to an efficient tax system? As a result of the analysis, it can be concluded that the tax system allows the reduction of tax benefits and the elimination of privileges to the agricultural sector for the majority of tax revenues.

Keywords: Privileged treatments; fiscal benefits; fiscal sacrifice; tax efficiency; optimal tax system.

ABSTRACT

1. Introducción

En un sistema tributario, la existencia de privilegios, regímenes especiales, tasas preferenciales y beneficios fiscales implica otorgar a ciertos sectores económicos un trato privilegiado y propiciar condiciones de preferencia, lo cual conlleva a crear diferencias entre los propios contribuyentes, y con ello, la disminución en la recaudación de ingresos públicos. Estas reducciones de ingresos públicos generan distorsiones en la asignación de recursos a través del Presupuesto de Egresos de la Federación y, por ende, el incremento de los gastos fiscales que representan el esfuerzo fiscal que realiza el gobierno al otorgarlos. La justificación por la existencia de estos tratamientos privilegiados y preferenciales obedece a la intensión del gobierno por incentivar el desarrollo de los sectores de la economía, permaneciendo vigentes en un determinado tiempo (CEFP, 2012, p.4).

En este contexto, del análisis de la revisión de los gastos fiscales se concluye que, al régimen tributario para las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras y Silvícolas, específicamente al sector agrícola 2013-2016, se le otorgan ciertos privilegios que aprovechan al máximo, favoreciéndolos económicamente al obtener ahorros significativos. Lo que implica una merma en la recaudación y repercute en la asignación del gasto público. Así mismo, el estudio señala que en los últimos años los gastos fiscales han ido en aumento, ocasionando que la recaudación de impuestos derivados del sector agrícola sea nula y su contribución insuficiente para sufragar el gasto público e incluso en impuestos como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) la recaudación sea negativa, derivada en gran medida por la devolución de saldos a favor.

La reflexión teórica permite lograr los siguientes objetivos: en primer lugar, identificar los gastos y privilegios fiscales en los sistemas tributarios en el sector agrícola. En segundo lugar, dar respuesta a la interrogante central, cuyo planteamiento es ¿Los gastos fiscales y los tratamientos privilegiados conducen a un sistema tributario eficiente? Todo ello orientado en la búsqueda de la frontera del conocimiento.

El contenido de la investigación se organiza con los siguientes siete apartados: inicia con una breve introducción, luego se reseña

el problema de investigación a partir del debate de autoridades, expertos en el tema, con el análisis de la revisión literaria relativos a los sistemas tributarios eficientes, los gastos fiscales y sus implicaciones ¿sacrificio fiscal? y finaliza con la interrogante central y el objetivo general. Luego la hipótesis, y para explicarla se acompaña de una breve descripción.

Posteriormente se presenta la metodología empleada, le sigue el apartado sustancial, el desarrollo, advirtiendo la temática relacionada con los gastos y privilegios fiscales, así como los aspectos fiscales de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR) otorgados al sector agrícola en México, en este apartado se presenta la revisión de la literatura, con la finalidad de sustentar teóricamente la hipótesis. Finalmente se presentan los resultados, luego las conclusiones y recomendaciones que resume los hallazgos del estudio y concluye con el apartado de referencias.

2. Problemática

En reiteradas ocasiones los representantes de los organismos internacionales como la OCDE han señalado que: “los gobiernos tienen la obligación primordial de garantizar los ingresos suficientes que les permita cumplir con los compromisos adquiridos en campañas políticas para hacer frente a las necesidades del electorado” (CEFP, 2007, p.14), a través de la asignación eficaz del gasto, y que coadyuven en la creación de un sistema tributario sólido y eficiente. Asimismo, comentan que: “los países buscan condiciones propicias para impulsar el desarrollo económico, deben crear acciones para que las empresas se desenvuelvan en un entorno fiscal competitivo, con normas claras y sencillas”, que faciliten el cumplimiento oportuno de las obligaciones fiscales, y con ello, se recauden los ingresos suficientes para solventar el gasto público; con la implementación de acciones gubernamentales que fomenten la inversión, con beneficios fiscales otorgados de manera adecuada, sin que resulten excesivos, se puede lograr una tributación óptima. (CEFP, p.14).

Los sistemas tributarios se basan, entonces, en una serie de principios, los cuales tratan de delinear lo que sería una tributación eficiente (Stiglitz, J., 2000; Rosen, H., 1999). Desde esta perspectiva, los principios óptimos en un sistema impositivo

deben ser neutrales, eficientes, suficientes, equitativos, simples; y promover el crecimiento y la estabilidad de precios.

Al respecto, Arnold, Brys, Heady, Johansson, Schweltnus y Vartia, (2011), opinan que los gobiernos tienen como tarea primordial hacer eficiente su sistema de tributación y tener en cuenta varios factores, entre los que destaca el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), sin dejar de lado cuestiones relacionadas a los costos de suficiencia de ingresos, equidad, simplicidad y cumplimiento.

En este orden de ideas, Jacobo y O'Connor, (2011, p.17), profundizan desde una perspectiva económica que:

Un sistema impositivo óptimo es aquel que promueve la eficiencia, pues no afecta la asignación de recursos ni genera distorsiones, y por eso alienta la inversión y la producción. Para ello, debe ser sencillo, es decir, contar con pocos impuestos, simples de ser pagados. Luego, debe promover la equidad, siendo progresivo en su estructura, y no mezclar la política tributaria con la política social, que es aquella que se ocupa de la igualación de oportunidades. Por último, debe satisfacer la restricción presupuestaria de los niveles de gobierno, asegurando el financiamiento del gasto público y el equilibrio fiscal.

Para Cervantes, (2014), el sistema tributario, genera un conjunto de elementos que establece el gobierno para definir el monto de la carga fiscal y el tipo de contribuciones que los gobernados y otros agentes económicos tendrán que sobrellevar anualmente, para el cumplimiento de las obligaciones constitucionales destinadas al pago de los gastos públicos, así como los mecanismos coercitivos de que dispone el Estado para sancionar y hacer efectivo el cumplimiento tributario, y con ello una tributación eficiente, de acuerdo con los principios de proporcionalidad, equidad, legalidad y destino, generalmente aceptados en las leyes nacionales.

Por otro lado, existen conceptos doctrinarios simplistas que establecen que sistema tributario es tan solo "el conjunto de tributos interrelacionados que se aplican en un país en un momento determinado" (Torres, 1986, p.251).

Para Mankiw, Weinzierl y Yagan, (2009), la teoría de la tributación óptima postula que un sistema fiscal debe ser elegido para maximizar una función de bienestar social sujeta a un conjunto de restricciones. La literatura sobre la tributación óptima

normalmente antepone en todo momento la función de bienestar social sobre la base de las utilidades de los individuos en la sociedad.

Los sistemas tributarios en Latinoamérica durante la última década se caracterizan por una caída en la recaudación originada por las políticas arancelarias, incremento en los impuestos generales a las ventas y estancamiento en la recaudación por impuestos directos, lo cual se traduce en una tributación deficiente al carecer de políticas fiscales bien planteadas (CEPAL, 2006).

La fuerza del estudio de Diamond y Mirrlees (1971), es que permite considerar todos sistemas tributarios factibles. La debilidad en la tributación es por su alto nivel de complejidad. Hacer un seguimiento de las restricciones de incentivo-compatibilidad necesarios para que los contribuyentes no lo hagan producir como si tuvieran niveles más bajos de capacidad contributiva hace que el problema de la imposición óptima sea más difícil.

2.1 Gastos fiscales y sus implicaciones ¿Sacrificio fiscal?

Los gastos fiscales, se traducen en costos administrativos, en la opinión de Oviedo, (2003, p.15), estos:

Están estrechamente relacionados con la complejidad de la legislación. Así suelen resultar muy costosos los gastos derivados de la complejidad del tratamiento de las ganancias de capital, de la proliferación de beneficios fiscales como las exenciones, bonificaciones y deducciones, de la existencia de diversos gravámenes sobre y los tipos impositivos, de la acumulación de pequeños cambios o reformas fiscales. De esta manera los gastos tributarios y cumplimiento de la carga impositiva reducen el bienestar y pueden anular los méritos de equidad o eficiencia del sistema impositivo.

Respecto a los beneficios fiscales, Ramírez, (2013, p.83), los definen: “como el no pago del tributo para determinadas organizaciones o empresas, otorgarlos constituye un sacrificio o esfuerzo económico por parte del Estado, cuyo objetivo es incentivar a determinados sectores de la economía”.

En un análisis del sistema tributario en México, la OCDE (2012, pp.72-73), señala que: “aunque hay potencial para mejorar la eficiencia del gasto, dadas las presiones actuales y futuras sobre el gasto, México debe redoblar sus esfuerzos por aumentar la

recaudación tributaria”, el gobierno se comprometió a ampliar la base tributaria y reducir los gastos fiscales. Además, los dirigentes de este organismo afirman que: “el motivo principal de los bajos ingresos es la reducida base tributaria que refleja importantes gastos fiscales (que representan casi el 4% del PIB o alrededor de 20% de los ingresos reales del gobierno)”. A partir de esta premisa, establecen que: “la combinación de una base tributaria más amplia y una mejor gestión tributaria podría ayudar a aumentar la recaudación”, lo que traería en consecuencia un mayor bienestar a la población que se traduce en la redistribución a través de los programas sociales.

En concordancia con Kalifa, S., Pérez, M. y Tijerina, J. (2000, p.10) un bosquejo general del sistema tributario mexicano permite reconocer puntos críticos, enfatizando en las siguientes debilidades:

Reducida base de contribuyentes activos; debilidad de los instrumentos de recaudación hacendaria; complejidad en los procesos de pago; excesivo centralismo fiscal; alto costo de los procesos de recaudación; inseguridad jurídica para el contribuyente; excesiva dependencia de los ingresos fiscales del petróleo y sus productos; desigualdad en el trato fiscal.

Esta marcada desigualdad en el aspecto fiscal es por el tratamiento especial que reciben ciertos sectores, se origina por el gobierno al ofrecer regímenes preferentes con exceso de privilegios que se traducen en mayores gastos fiscales; así mismo por la falta de claridad al destinar los beneficios e incentivos fiscales.

Al evaluar el sacrificio de ingresos que suponen las exenciones, Lauré (1960), fue quien realizó la primera aproximación al concepto gasto fiscal. Así mismo, el primero en concebir la existencia de un presupuesto de gastos fiscales, por la sugerencia de acompañar al proyecto de presupuesto de egresos, un cuadro estadístico especificando los impuestos con exenciones y otro con los ingresos que se dejan de percibir por cada uno de los beneficios otorgados (Mijangos Borja, M., 1991).

Sin embargo, pese a las aportaciones de Lauré, la expresión en inglés *tax expenditures* la realizó por primera vez en un discurso, Stanley S. Surrey en 1967, desempeñándose como secretario asistente del Tesoro de los Estados Unidos (Surrey, 1973). Este suceso marca el inicio de la elaboración de una estimación de

gastos fiscales cuyo resultado fue publicado en el año siguiente.

Surrey y McDaniel, (1985), afirman que el presupuesto de gastos fiscales permite al sistema tributario obtener una cantidad más aproximada de lo que deja de recaudar y tomar decisiones más acertadas sobre la conveniencia o no del sacrificio fiscal que implica conceder ciertos beneficios. Además, señalan que primero existieron lagunas o vacíos impositivos, que significan rutas de escape fiscal (elusión) no vistas por el congreso, pero descubiertas por los fiscalistas; estas medidas el congreso las adopta deliberadamente llamándolas a su conveniencia, beneficios fiscales; y que el concepto de gasto fiscal fue el siguiente paso al reconocimiento de que esos beneficios fiscales eran realmente programas de asistencia gubernamental encubierta a través del sistema fiscal.

Para Cantón, (2014), los términos gastos, beneficio e incentivo fiscal, se traducen en perspectivas presupuestaria, tributaria y económica respectivamente. De manera que, los beneficios fiscales contemplados en las normas tributarias tienen su reflejo presupuestario a través de los gastos fiscales e inciden en la política económica generando incentivos fiscales.

De esta manera, como las leyes fiscales dejan entrever vacíos impositivos, los gastos fiscales, según Gómez Sabaini y Jiménez, (2010, p.16): “originan una baja recaudación”, además, en la opinión de Elizondo Mayer-Serra, (2014, p.157): “los gastos fiscales reflejan lo que se deja de recaudar por las exenciones, reducciones y desgravaciones, México ocupa el tercer lugar de América Latina en el alto peso que representan”.

Cabe destacar que desde que Surrey fijó su atención en los gastos fiscales lo hizo siempre refiriéndose al impuesto sobre la renta, el cual supone está compuesto de dos vertientes, el primero por las previsiones estructurales para implantar un impuesto sobre la renta normal, es decir, que contenga los elementos esenciales de los tributos; sujeto, objeto, base gravable, tasa o tarifa; estas previsiones comprenden los aspectos del impuesto acrecentadores de los ingresos. El segundo se compone de los beneficios especiales que hay en todos los impuestos sobre la renta, estas disposiciones son desviaciones de la estructura normativa del impuesto y destinadas a favorecer una determinada actividad, sector o clase

de personas. Cualquiera que sea la forma que estos tratamientos privilegiados o preferenciales adopten y que permitan una especial exclusión, exención, reducción, deducción o desgravación, siempre en relación con la renta bruta, permitiendo un crédito especial, un tipo preferencial o un aplazamiento de la obligación tributaria, representan gastos gubernamentales efectuados a través del sistema tributario (Surrey y McDaniel, 1985).

Un sistema tributario necesariamente tiene reformas fiscales, debiendo cumplir con metas muy específicas, la sencillez y la igualdad. Para Lauré (1960, p.401), "la complejidad en el sistema tributario no es consecuencia del elevado número de impuestos que lo integran y tampoco lo extenso o minucioso de la legislación, por el contrario, señala que la causa real de la ineficiencia de los sistemas tributarios procede de la inclinación al otorgar privilegios".

Es importante señalar que Lauré realizó algunas propuestas para contrarrestar la complejidad del sistema tributario y establecer fórmulas de simplificación, lo más destacado de su aportación es que al proyecto de presupuesto de egresos de cada año, se le acompañara un estado en que apareciera el rendimiento que se obtendría de los impuestos si las exenciones se suprimieran totalmente. En contraste con otro cuadro estadístico donde estas exenciones se evaluarían a través del sacrificio de ingresos que cada una de ellas origina, de esta manera el congreso pueda comprobar con conocimiento de causa, los beneficios que considere útiles y convenientes (Lauré, 1960 citado en Mijangos Borja, M., 1991, p.446).

En un mismo sentido Morales (2013), señala que los gobiernos, necesariamente tendrán que elaborar un presupuesto de gastos fiscales. Así mismo comenta, que la elaboración de este presupuesto requiere en primer lugar, establecer un sistema tributario de referencia o una lista de impuestos de referencia, *benchmark*, y posteriormente, cuantificar el valor o costo de cada gasto fiscal.

Prácticamente los impuestos al valor agregado son cargados con las excepciones y normas que violan las directrices de la política fiscal óptima. Por ejemplo, casi todos los países exceptúan del impuesto al valor añadido algunos bienes básicos, tales como los alimentos. Mientras que el motivo detrás de estas exenciones

es la reducción de la presión fiscal sobre las personas de bajos ingresos, Atkinson y Stiglitz (1976), sugieren que hay mejores mecanismos, como el impuesto sobre la renta redistributiva, para el logro de ese objetivo. Sobre el conjunto, sin embargo, la importancia grande y creciente de los impuestos al valor agregado sugiere que los políticos han interiorizado ciertas lecciones de la teoría de la imposición óptima en lo que respecta a los impuestos de productos básicos.

De acuerdo al debate de la literatura de las autoridades expertos en el tema, sobre los gastos fiscales abordados por Surrey, 1973; Mijangos Borja, M., 1991; Cantón, 2014; OCDE, 2012; Gómez Sabaini y Jiménez, 2010; Morales, 2013; CEFP, 2007; los tratamientos privilegiados señalados por Atkinson y Stiglitz, 1976; OCDE, 2012; Lauré, 1960; CEFP, 2007; y los sistemas tributarios eficientes basados en las teorías de Mankiw, Weinzierl y Yagan, 2009; Diamond y Mirrlees, 1971; Kaplow, 2011; Cervantes, 2014; Jacobo y O'Connor, 2011; Oviedo, 2003; Arnold, Brys, Heady, Johansson, Schweltnus y Vartia, 2011; CEPAL, 2006; Kalifa, Pérez y Tijerina, 2000, se plantea la Interrogante central: *¿Los gastos fiscales y los tratamientos privilegiados conducen a un sistema tributario eficiente?*

Una vez planteada la interrogante, se procede a fijar el objetivo que se pretende cumplir, al respecto se podrá: *Identificar los gastos y privilegios fiscales en los sistemas tributarios del sector agrícola y analizar comparativamente como los gastos y tratamientos privilegiados resultan excesivos.*

2.2 Justificación de los gastos fiscales como instrumento de política fiscal

La temática de los gastos fiscales, así como el gasto directo, constituyen un instrumento de política fiscal que establece el gobierno federal a través del cual es posible alcanzar una serie de objetivos, entre los que se encuentran aquellos de índole económica. En México, los gastos fiscales presentan diversas áreas de oportunidad para ciertas organizaciones y sectores que gozan de exceso de tratos privilegiados. No obstante, para las finanzas públicas representan un sacrificio fiscal el concederlos, ocasionando la baja recaudación. Al respecto, Ramírez, (2013,

p.95), señala que “otorgar beneficios fiscales a ciertos sectores constituye el mayor sacrificio del Estado, pues deja de percibir gran parte de la recaudación, por lo que no coadyuvan a sufragar el gasto público como lo establece los principios constitucionales”.

Por lo anterior, el tema de los gastos fiscales se considera importante porque permite visualizar lo que el gobierno deja de percibir vía ingresos públicos y al ser parte de una política fiscal esta resulta muy agresiva y perjudicial para las finanzas públicas, de esta manera nuestro análisis permitirá realizar una propuesta para mejorar una política pública que oriente a un sistema tributario óptimo.

2.3 Reducción de gastos fiscales versus sistemas tributarios eficientes

En materia de recaudación, el objetivo principal del gobierno debe ser crear un sistema tributario eficiente, para Villela, Lemgruber y Jorratt, (2009, p.4), significa: “recaudar los ingresos necesarios para financiar el gasto público”. Desde una amplia perspectiva, hacen mayor referencia a que: “cada ciudadano debe aportar una proporción de su ingreso, consumo o riqueza, que será destinada a financiar los bienes públicos, el gasto social u otras actividades que tengan efectos económicos positivos para la sociedad”.

En este sentido, un sistema tributario eficiente “comprende las acciones que realiza y recursos que emplea la administración tributaria para lograr que los contribuyentes paguen sus impuestos voluntariamente”, no obstante, tenga que otorgar limitados beneficios fiscales (Morales, Samaniego y Bettinger, 2009, p.57).

En la opinión de Gentry, (1999, p.307), “un sistema tributario es eficiente cuando disminuye las distorsiones, es decir, el exceso de carga creadas por él mismo” y concede el mínimo de beneficios fiscales. Desde su perspectiva, “la teoría de la imposición óptima debe encontrar el balance entre eficiencia y equidad”.

De esta manera, Villela, *et al*, (2009, p.5), señalan que: “frecuentemente los gobiernos utilizan los sistemas tributarios para promover ciertos objetivos de política económica, como incentivar el ahorro, estimular el empleo o proteger a ciertos sectores”. Hacen hincapié a ciertas circunstancias afirmando que: “el sistema tributario cumple un rol similar al del gasto público,

pero por la vía del sacrificio del Estado a toda la recaudación, o parte de ella, que correspondería obtener de determinados contribuyentes, actividades o sectores". Este sacrificio, renuncia o esfuerzo que realiza el gobierno al contemplar en la legislación beneficios y estímulos fiscales, evidentemente, conducirán a los gastos fiscales.

Desde la perspectiva de González, D. Martinoli, C y Pedraza, J. (2010), el sistema tributario debe analizar la carga tributaria y las tasas del impuesto sobre la renta, donde es necesario destacar la erosión de las bases imponibles en dicho impuesto. La magnitud de los estímulos fiscales que se otorgan es uno de los principales motivos de política tributaria que explican los escasos resultados en el impuesto sobre la renta. Estos beneficios fiscales direccionan desde la exención o la aplicación de tasas reducidas a ciertos sectores, hasta la aplicación de incentivos fiscales que tienen la intención de promover la inversión o la reinversión de utilidades. Un instrumento que permite darnos una idea del deterioro de la base gravable desde la perspectiva presupuestaria son los gastos fiscales.

Para Díaz, (2012), los ingresos tributarios se ven afectados por la aplicación de los gastos fiscales, tales como deducciones, exenciones y reducciones. En su opinión un sistema tributario eficiente debe considerar la reducción de los gastos fiscales, en particular los más regresivos y distorsionadores, la eliminación de tratamientos privilegiados y regímenes especiales en el impuesto sobre la renta, así como la eliminación de tasas preferenciales del impuesto al valor agregado.

A partir de lo anterior, Sanz, (2013), comenta que es necesario revisar los beneficios y estímulos fiscales enmarcados en la legislación fiscal. La eliminación gradual de este bloque de exenciones, bonificaciones y deducciones de muy distinta naturaleza y justificación supone la reducción de gastos fiscales y por ende un incremento en la recaudación. Esta revisión analítica permitirá hacer eficiente el sistema tributario, por la disminución de algunos beneficios, reformulando o anulando otros.

En cuanto al impuesto al valor agregado, el gasto fiscal más alto proviene de la tasa cero y las exenciones en el IVA representan una transferencia tributaria para todos los hogares con independencia

de su nivel de ingresos, ya que su aplicación se otorga de forma generalizada. Al respecto Kaplow, (2011), señala que se debe contemplar la eliminación de las exenciones del IVA, como para la compra de alimentos.

En consecuencia, el gasto fiscal de mayor relevancia en el IVA es el régimen de tasa cero, por la cual se dejará de recaudar poco más de 199 mil millones de pesos, lo que equivale a 1.07% del PIB (SHCP, 2015). En suma, un impuesto general como lo es el IVA está lleno de lagunas y vacíos tributarios con implicaciones regresivas en la distribución del ingreso (Elizondo Mayer-Serra, 2014).

Los sistemas tributarios eficientes basados en la teoría de tributación óptima de Mankiw, Weinzierl y Yagan, 2009; Diamond y Mirrlees, 1971; Kaplow, 2011; Cervantes, 2014; Jacobo y O'Connor, 2011; Gentry, 1999; Oviedo, 2003; Arnold, Brys, Heady, Johansson, Schweltnus y Vartia, 2011; González, D. Martinoli, C y Pedraza, J. 2010; Morales, Samaniego y Bettinger, 2009; CEPAL, 2006; Kalifa, Pérez y Tijerina, 2000; la reducción de gastos fiscales de acuerdo a Surrey, 1973; Mijangos Borja, M., 1991; Cantón, 2014; Sanz, 2013; OCDE, 2012; Villela, Lemgruber y Jorratt, 2009; Gómez Sabaini y Jiménez, 2010; Morales, 2013; CEFP, 2007; la eliminación de privilegios fiscales al sector agrícola en la opinión de Atkinson y Stiglitz, 1976; Díaz, 2012; OCDE, 2012; Lauré, 1960; CEFP, 2007; SHCP 2015, se plantea la hipótesis: *Un sistema tributario óptimo se obtiene a través de la reducción de gastos fiscales por la eliminación de privilegios al sector agrícola para anular la mayor cantidad posible de ineficiencia y aumentar así los ingresos para financiar el gasto público.*

3. Metodología

La metodología utilizada para el desarrollo de esta investigación se basó en un diseño documental permitiendo realizar una reflexión teórica analizando específicamente al sector agrícola.

Sin embargo, como se trata de una revisión doctrinal, el análisis se realizó mediante el método exegético, pues se analizaron las leyes tributarias federales vigentes tales como: la Ley del Impuesto sobre la Renta (2017), Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017), Ley de Ingresos de la Federación (2017), así como también algunos ordenamientos jurídicos como el Código Fiscal de la Federación (2017), Presupuesto de Egresos de la Federación (2017) y el Decreto

de Facilidades Administrativas (2017).

Con respecto al diseño de la investigación en primera instancia se planteó el problema a partir del debate de las autoridades expertos en el tema de la cual se desprende la interrogante central, así como el objetivo general de la investigación. Posteriormente a través de la justificación se presenta la importancia de realizar el trabajo. De igual manera se plantea la hipótesis y con ella el marco teórico con el que se pretende explicar si la hipótesis resuelve la interrogante central. Y para finalizar se realiza un análisis comparativo del presupuesto de gastos fiscales 2013, 2014, 2015 y 2016.

4. Desarrollo

4.1 Gastos y privilegios fiscales: Sector agrícola

En las consideraciones teóricas para el estudio de los gastos y privilegios fiscales en los sistemas tributarios del sector agrícola, se abordan las principales teorías que permitan la tributación óptima para lograr la eficiencia de los sistemas tributarios a partir de la reducción de gastos fiscales por la eliminación de privilegios, de manera concreta al sector agrícola.

Al respecto, Daniel, J., Davis, J., Fouad, M. y Van Rijckeghem, C. (2006, P.47), señalan que existen medidas alentadoras para aumentar los ingresos y elevar los índices de recaudación, por ello, sugieren: “ampliar la base tributaria a través de la eliminación de las exenciones y, especialmente, de los privilegios fiscales. Esto no solo puede contribuir a elevar los ingresos, sino también a simplificar la administración”, para que dirija a un sistema tributario más eficiente.

De esta manera, Elizondo Mayer-Serra, (2014, p.177), coincide en señalar que para lograr un sistema tributario eficiente se requieren impuestos generales con los menores beneficios posibles, concretamente agrega: “en el caso del ISR, las menores deducciones, reducciones y exenciones”. Además, comenta que es necesario:

Un IVA generalizado a una tasa más baja que la actual, para alcanzar niveles similares a los actuales. Los impuestos generalizados deben ser la base de la equidad del sistema, con lo cual la tasa pasaría a ser menor para quienes hoy sí pagan. Una vez logrado ese objetivo se podría obtener más

ingresos subiendo las tasas en tanto sean aplicados estos impuestos generales.

La existencia de diversos regímenes fiscales especiales, los cuales cuentan con estímulos, exenciones, reducciones, deducciones, tasas preferenciales y facilidades administrativas; dichos regímenes, hacen que el sistema tributario se caracterice por un alto nivel de complejidad, además de erosionar los ingresos de la Federación, producen gastos fiscales (CEFP, 2007).

La autoridad hacendaria es la encargada de elaborar el presupuesto de gastos fiscales, el cual permite conocer la potencial recaudación que se puede obtener producto de los distintos impuestos que integran el sistema de tributación, por ello, es pertinente buscar alternativas para hacerlo más eficiente, al respecto el CEFP, (2013, p. 6), señala que: "la cuantificación de las renuncias recaudatorias derivadas de los beneficios fiscales otorgados a ciertos contribuyentes; obligan a buscar estrategias que permitan fortalecer los ingresos tributarios de nuestro país para cubrir eficientemente las necesidades de gasto, resultando indispensable revisar dichos beneficios", en este sentido, es factible pensar en la eliminación de privilegios para lograr la reducción de los gastos fiscales ya que resultan un sacrificio o esfuerzo fiscal para el gobierno y constituyen una pérdida en la recaudación. Desde la perspectiva de Villela, *et al*, (2009, p.62) los gobiernos deben reducir los gastos fiscales, "a fin de buscar formas de limitar la proliferación de éstos, que debilita los sistemas tributarios y complica la administración correspondiente".

En los sistemas tributarios: se recauda poco y no todos pagan lo mismo. Algunos privilegios fiscales se justifican como un instrumento para promover la inversión y el desarrollo o a causa de las dificultades existentes para gravar ciertas actividades o sectores. Generalmente, los privilegios son otorgados por razones económicas, una vez puestos en marcha han resultado muy difíciles de eliminar. Para el beneficiario un privilegio se convierte en un derecho, a pesar de que su beneficio no pueda ser aplicable a todos los ciudadanos y resulte inviable su aplicación en tanto que no hay recursos disponibles para todos, algunas actividades o sectores son más favorecidos que otros (Elizondo Mayer-Serra, 2014).

4.2 Aspectos fiscales de la LISR otorgados al sector agrícola en México

En lo que respecta a los privilegios fiscales al sector primario, este apartado tiene por objeto mostrar las principales características del régimen fiscal aplicable a las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras y silvícolas. Para ello, se analiza la legislación fiscal vigente, así como los beneficios y costos de dicho régimen. A partir de la entrada en vigor de la nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta, se eliminó el régimen simplificado, surgiendo el Régimen de actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras tanto para las personas morales como las físicas. A continuación, se describen las principales características del régimen en estudio. Los contribuyentes de este régimen para determinar el impuesto, a diferencia de los demás regímenes, pueden aplicar una exención y reducir el impuesto, como se observa en el siguiente esquema (LISR, 2017):

Cuadro 1
Esquema para determinar el ISR

	ISR Sector agrícola
	Ingresos totales
(-)	Ingresos exentos
(=)	Ingresos gravados
(-)	Deducciones autorizadas
(=)	Utilidad fiscal
(-)	Deducciones personales
(=)	Base del impuesto
(*)	Tasa o tarifa progresiva
(=)	ISR determinado
(-)	Reducción del impuesto
(=)	ISR a cargo
(-)	Acreditamiento de IEPS (Diesel sector primario)
(=)	ISR del ejercicio

Fuente: Elaboración propia a partir de la LISR, (2017), LIF (2017).

A los ingresos obtenidos en el año se disminuyen los ingresos exentos equivalente a 20 Unidad de Medida Actualizada (UMA) anuales por cada uno de sus socios o asociados, sin exceder la totalidad de 200 UMA, tratándose de personas morales y 40 UMA anuales, si es persona física. A partir de la utilidad fiscal se le restan las deducciones personales determinando la base gravable del impuesto, a la cual se aplica la tasa de 30% si es persona moral o la tarifa progresiva con tasa máxima de 35% si es persona física; al ISR determinado, se aplica la reducción de 30% tratándose de personas morales y 40% si es persona física, determinando así el ISR a cargo. Sin embargo, el ISR del ejercicio se obtiene una vez disminuido el acreditamiento del IEPS por concepto del combustible diesel utilizado en la maquinaria agrícola.

En lo que respecta al IVA, los contribuyentes dedicados al sector agrícola deberán observar lo establecido en el artículo 2-A, de acuerdo con lo siguiente: Se aplicará la tasa de 0% a la enajenación de (LIVA, 2017):

- Vegetales que no estén industrializados
- Productos destinados a la alimentación
- Tractores para accionar implementos agrícolas.
- Fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas destinados para utilizarse en la agricultura.

Igualmente se aplicará la tasa de 0% a la prestación de los siguientes servicios:

- Los prestados directamente a los agricultores por concepto de perforaciones de pozos, alumbramiento y formación de retenes de agua, suministro de energía eléctrica para uso agrícola aplicados al bombeo de agua para riego.
- La molienda o trituración de maíz o de trigo.

Los actos o actividades a los que se les aplica la tasa 0%, producen los mismos efectos que aquellos por los que se paga el IVA con la tasa general.

En este contexto, Elizondo Mayer-Serra, (2014, p.162), señala que:

Si no existiera la tasa cero en alimentos y medicinas, el IVA como proporción del gasto aumentaría más en los más pobres que en los más ricos y el monto de lo recaudado aumentaría en forma significativa dado el consumo mucho mayor de los dos deciles más altos. Si estos recursos estuvieran bien

gastados, podría ser un poderoso recurso para distribuir entre la población más desfavorecida.

De igual manera, también recibe algunas facilidades de comprobación, ya que año con año se publica en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto de Facilidades Administrativas, relacionadas con el Sector Agropecuario, para ello se comentan las principales facilidades (DFA, 2017):

- *Facilidades de comprobación.* Los contribuyentes dedicados a las actividades agrícolas podrán deducir con documentación comprobatoria que no reúna los requisitos fiscales, las erogaciones por concepto de mano de obra de trabajadores eventuales del campo, alimentación de ganado y gastos menores hasta por el 10 por ciento de sus ingresos propios, siempre que cumplan con una serie de requisitos.
- *Pagos provisionales semestrales.* Los contribuyentes dedicados a las actividades agrícolas podrán realizar pagos provisionales semestrales del ISR, IVA y Retenciones a terceros.
- *No llevar nómina.* Los contribuyentes dedicados a las actividades agrícolas, que efectúen pagos a trabajadores eventuales del campo, en lugar de aplicar las disposiciones aplicables a salarios, podrán enterar 4% por concepto de retenciones de ISR, por lo que no estarán obligados a elaborar nómina respecto a dichos trabajadores.

De la misma manera, en la Ley de Ingresos de la Federación, se establecen una serie de estímulos fiscales a diversos sectores de la economía; al respecto, se comentan los relacionados con la actividad agropecuaria (LIF, 2017):

- Los contribuyentes del sector agrícola que adquieran diesel para su consumo final podrán acreditar el IEPS pagado por la adquisición del diesel contra el ISR propio y retenido 35.5% sobre valor factura incluyendo IVA para agricultores, ganaderos o silvicultores cuando la adquisición sea en estaciones de servicio.

En cuando a los programas de apoyos por incentivos económicos destinados a la agricultura, un estudio de la organización para la cooperación y desarrollo económico (OCDE), señala que:

Más del 60% de los mexicanos pobres vive en zonas rurales.

Las políticas agrícolas no son las más idóneas para combatir la pobreza si bien pueden incidir en las oportunidades de ingreso e inversión de la población pobre. Tradicionalmente, las políticas agrícolas han tenido un impacto regresivo en los ingresos rurales, Aunque la situación ha mejorado a raíz de la introducción de PROCAMPO en 1993 (el programa de apoyos directos al campo cambia de nomenclatura, a partir del 2014 recibe el nombre de Pro-agro Productivo); los grandes productores continúan beneficiándose desproporcionadamente de los apoyos a la agricultura. Estos pagos directos también se les otorgan a los agricultores que no venden sus cosechas, sino que simplemente las consumen, cubriendo a los agricultores de subsistencia que no podrían beneficiarse de los apoyos basados en precios de producción. A pesar de esfuerzos recientes por contar con tarifas especiales de pagos para los productores con menos de cinco hectáreas, los grandes agricultores continúan siendo los principales beneficiarios de Pro-Agro productivo y no los más pequeños y los más pobres, porque el pago es proporcional a la superficie de tierra (OCDE, 2012, pp. 264-265).

A partir de lo anterior, es importante que el gobierno rediseñe los programas de apoyos a la agricultura específicamente el Pro-agro productivo, de manera que se obtenga mayor claridad en los objetivos, cuyo principal propósito es establecer metas concretas para que los recursos públicos destinados al programa sean canalizados a los beneficiarios adecuados.

A partir del análisis de los argumentos teóricos, se presentan los siguientes resultados.

5. Resultados obtenidos

De acuerdo con el marco teórico se pudo constatar que son muchos las exenciones, reducciones, deducciones y estímulos, es decir, exceso de privilegios otorgados al sector agrícola además de tasas preferenciales que se traducen en gastos fiscales resultantes del sacrificio o esfuerzo fiscal que se realiza por concederlos.

Con la finalidad de crear una idea más clara de lo que el gobierno deja de recaudar, a continuación, se realiza un análisis comparativo de los dos principales impuestos, ISR (empresas y personas físicas) y el IVA, desglosados por tipo de tratamiento de los gastos fiscales 2013, 2014, 2015 y el 2016, así como el porcentaje que representan respecto al PIB (Ver cuadro 2):

Cuadro 2
Gastos fiscales por tipo de tratamiento

Tipo de tratamiento	Mdp				% del PIB			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
ISR de empresas								
Deducciones	16,426	14,288	13,815	15,381	0.0989	0.0835	0.0760	0.0801
Exenciones	21,415	9,766	8,784	11,885	0.1289	0.0571	0.0483	0.0619
Tasas reducidas y regímenes especiales o sectoriales	1,777	3,542	4,109	8,718	0.0107	0.0207	0.0226	0.0454
Diferimientos	51,634	10,988	10,032	15,080	0.3109	0.0642	0.0552	0.0785
Facilidades administrativas	12,788	3,186	3,582	4,014	0.0770	0.0186	0.0197	0.0209
Subsidio para el empleo	40,526	41,293	42,813	43,707	0.2440	0.2413	0.2400	0.2276
Recaudación IETU	-44,638	N.A.	N.A.	N.A.	-0.2688	N.A.	N.A.	N.A.
ISR de personas físicas								
Deducciones	13,186	9,650	11,218	16,423	0.0794	0.0564	0.0617	0.0855
Exenciones	114,745	129,784	139,603	144,264	0.6911	0.7585	0.7679	0.7511
Regímenes especiales o sectoriales	5,551	6,454	19,084	31,094	0.0334	0.0378	0.1050	0.1619
Diferimientos	2,724	240	255	1,112	0.0164	0.0014	0.0010	0.0058
Impuesto al valor agregado								
Exenciones	45,987	36,463	38,615	54,065	0.2769	0.2131	0.2124	0.2646
Tasas reducidas	205,756	182,930	193,600	241,021	1.2389	1.0691	1.0649	1.1796
Impuestos especiales								
Exenciones	5,608	5,668	6,962	8,283	0.0337	0.0331	0.0383	0.0431
Tasas reducidas	N.A	140	N.A.	N.A.	N.A	0.0008	N.A	N.A
IEPS de combustibles	91,206	33,870	0	0	0.5492	0.1979	0.0000	0.0000
Estímulos fiscales	14,090	7,519	39,735	93,020	0.0848	0.0440	0.2188	0.4843

N.A.: No aplica

Fuente: Presupuesto de gastos fiscales, SHCP, (2016).

Del cuadro anterior y como consecuencia del análisis se puede resumir que, en cada régimen existen un sin número de privilegios y que las organizaciones más beneficiadas indiscutiblemente son las empresas; seguidas de las personas físicas. De igual manera podemos decir que el ISR contempla exceso de tratos preferenciales como se pudo constatar en el listado.

En lo que respecta a las cantidades podemos afirmar que si bien es cierto se observa un decremento en los gastos fiscales 2014 respecto al ejercicio 2013, este es ocasionado por la reforma fiscal

2014 a través de la eliminación o reducción de algunos beneficios entre los que destacan: la homologación del IVA en zonas fronterizas, la eliminación de la deducción inmediata de activos fijos, la reducción de deducciones autorizadas al manejar topes. No obstante, la reducción de gastos fiscales en el 2014, esta no es suficiente ya que van en aumento, en este sentido para el 2015 y 2016 se observa un repunte muy significativo en el ISR, sobre todo en las personas físicas.

Finalmente, en el cuadro se observa que el mayor gasto fiscal 2015 y 2016 es el IVA derivado a la tasa reducida, es decir tasa cero a alimentos. Así como también en la gran cantidad de estímulos fiscales que se otorgan a ciertos sectores o regímenes en el 2016 respecto al ejercicio 2015.

Por lo que respecta a los estímulos fiscales, de acuerdo con el artículo 39 del Código Fiscal de la Federación, es facultad expresa del ejecutivo federal el concederlos, los otorga con la finalidad de favorecer el desarrollo de los diversos sectores económicos de la nación, cumpliendo con los requisitos que las propias disposiciones establezcan (CFF, 2017).

6. Conclusiones

Los gobiernos de los países contemplan en su política económica, a través del presupuesto de asignación del gasto, la utilización de ayudas o gastos directos y de beneficios que se traducen en un sacrificio fiscal ocasionando una baja recaudación en los sistemas tributarios, estas facilidades impiden alcanzar los niveles de tributación óptima.

Por consiguiente, los gastos fiscales contemplan cuatro aspectos fundamentales para su percepción: a) reducción en los ingresos públicos, b) la existencia de un beneficio fiscal que favorece a ciertos contribuyentes, c) Ese beneficio supone una desviación de la estructura del impuesto. Fundamentalmente se centra en determinar la estructura normal, es decir, sin desviaciones o discriminaciones a favor de personas o actividades, se deberá realizar un análisis para cada caso en concreto, específicamente en el sector agrícola, con exceso de privilegios; y d) que los incentivos, estímulos subsidios o beneficios se otorgan a través de los sistemas tributarios, en atención al cumplimiento de objetivos de política

económica o social e implican un beneficio para el contribuyente

En este sentido, en los beneficios existentes es necesario que cada caso sea examinado a profundidad, y que se determine si los objetivos que se buscan se puedan lograr más fácilmente a través de gastos fiscales o de gastos directos.

A partir de esta perspectiva, antes de conceder nuevos estímulos, beneficios, incentivos o subsidios es necesario cuestionarse que ventajas se van a obtener, no lográndose con otros mecanismos alternativos.

Es así como podemos concluir que los gastos fiscales son híbridos, es decir, no son ingresos, por el contrario, representan un no ingreso y, por lo tanto, no se consideran en la Ley de Ingresos de la Federación. Técnicamente tampoco se trata de gastos porque no están sujetos a autorización y por ende no están comprendidos en el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación. En este sentido, en México, de acuerdo con el artículo 25 de la Ley de Ingresos de la Federación es que se elabora el presupuesto de gastos fiscales.

Por ello, es pertinente resaltar el papel trascendental de los expertos en estudios fiscales, tienen la difícil tarea de investigar sobre medidas alternas para que el gobierno tenga un sistema tributario óptimo, y se refleje en mayores ingresos fiscales, reducción de gastos fiscales a través de la disminución o eliminación de privilegios y regímenes preferentes; y la aplicación de tasas diferenciadas, puede ser la solución; no obstante, el costo de las decisiones de estas reformas detiene el crecimiento de la tasa de recaudación y el desarrollo del país; de manera simultánea, se debe analizar los estratos sociales afectados para que el gobierno, a través de incentivos y programas sociales, compense la medida adoptada.

En México se deben adoptar políticas fiscales orientadas a reducir los gastos fiscales que en otros países han surtido efecto, en países latinoamericanos como Argentina, Perú, Colombia, Brasil y Chile, presentan en sus presupuestos de gastos; cifras porcentuales con menor cantidad comparados con México y Guatemala que son los más altos. Estos países de Latinoamérica han tomado medidas y los gastos fiscales tienden a disminuir, por consiguiente, para contrarrestar los efectos de la baja recaudación se tendrá que

eliminar privilegios y tratamientos preferenciales que merman la tributación óptima.

En conclusión, y para comprobar la hipótesis podemos afirmar que un sistema tributario óptimo se logra a través de la reducción de gastos fiscales por la eliminación de privilegios al sector agrícola lo cual permite anular la mayor cantidad posible de ineficiencia y aumentar así los ingresos para financiar el gasto público. De esta manera, la combinación de una base tributaria más amplia, una mejor gestión tributaria y la eliminación de privilegios y regímenes especiales coadyuvan a optimizar la recaudación.

7. Referencias

- Arnold, J., Brys, B., Heady, C., Johansson, Å., Schwellnus, C. y Vartia, L. (2011), Tax Policy for Economic Recovery and Growth. *The Economic Journal*, 121, pp. 59–80. doi: 10.1111/j.1468-0297.2010.02415.x
- Atkinson, A. y Stiglitz, J. (1976). The design of tax structure: Direct versus indirect taxation. *Journal of Public Economics* 6, pp. 55-75.
- Cantón, M. A. (2014). *Los beneficios fiscales en el ámbito del derecho tributario local*. Vol. 320 (Tesis Doctoral) Universidad de Almería. Recuperada de <http://www.diegomarin.net/shop/es/740545-los-beneficios-fiscales-en-el-ambito-del-derecho-tributario-local-9788416027095.html>
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. (2007). Política Fiscal: Tendencias del Sistema Tributario Mexicano, en H. *Congreso de la Unión, Cámara de Diputados*, LX Legislatura. México: Autor.
- (2012). Gastos fiscales en el sector primario, 2012-2013, en H. *Congreso de la Unión, Cámara de Diputados*, LXI Legislatura. México: Autor. Recuperada de <http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2012/julio/notacefp0472012.pdf>
- (2013). Presupuesto de Gastos fiscales 2013, en H. *Congreso de la Unión, Cámara de Diputados*, LXII Legislatura. México: Autor. Recuperada de <http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2013/julio/notacefp0502013.pdf>
- Cervantes, M. (2014). Sistemas tributarios comparados Perú–México en *Rev. Tzhoeoen* Vol. 6 / No 1, pp. 117-141, ISSN:

1997-3985/2014.

- Comisión Económica Para América Latina y el Caribe. (2006). *Tributación en América Latina En busca de una nueva agenda de reformas*. Santiago de Chile: Autor.
- Daniel, J., Davis, J., Fouad, M. y Van Rijckeghem, C. (2006). Ajuste fiscal para la estabilidad y el crecimiento en *Serie de Folletos* Núm. 55. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional, pp. 41-55.
- Diamond, P. y Mirrlees, J. (1971). Optimal Taxation and public production. *American Economic Review*, Vol 6, Issue: 1, pp. 8-27.
- Diario Oficial de la Federación (15 de noviembre de 2016). *Ley de Ingresos de la Federación 2017*. México, D.F.: Autor.
- (30 de noviembre de 2016). *Presupuesto de Egresos de la Federación 2017*. México, D.F.: Autor.
- (30 de noviembre de 2016). *Ley del Impuesto sobre la Renta 2017*. México, D.F.: Autor.
- (30 de noviembre de 2016) *Ley del Impuesto al Valor Agregado 2017*. México, D.F.: Autor.
- (26 de diciembre de 2016), *Decreto de Facilidades Administrativas 2017*. México, D.F.: Autor.
- (27 de enero 2017). *Código Fiscal de la Federación 2017*. México, D.F.: Autor.
- Díaz, M. (2012). Evaluación de la Política Tributaria en México, 2007-2012, en *Finanzas Públicas* del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Volumen 4, Numero 7, pp. 15-47.
- Elizondo Mayer-Serra, C. (2014). ¿Cómo recaudar más sin gastar mejor? Sobre las dificultades de incrementar la carga fiscal en México en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. Universidad Nacional Autónoma de México. Nueva Época, Año LIX, núm. 220, pp 147-190. ISSN-0185-1918.
- Gentry, W. (1999). *Optimal taxation. A set of normative prescriptions for tax policy usually based on maximizing social welfare for a given revenue requirement*. Encyclopedia of Taxation and Tax Policy, Urban Institute Press.
- Gómez Sabaini, J. y Jiménez, J. (2010). *El financiamiento de los gobiernos subnacionales en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica de Países de América Latina.
- González, D. Martinoli, C y Pedraza, J. (2010). Sistemas tributarios de América Latina: La política fiscal, en *Revista Trimestre*

- Fiscal Núm. 92 del Instituto para el Desarrollo Técnico de las Haciendas Públicas (INDETEC), pp. 121-181.
- Jacobo, A. y O'Connor, E. (2011). *Sistema Tributario Argentino. Un análisis comparativo de la contribución por sectores productivos y de la equidad sectorial*. Argentina: Universidad Católica Argentina.
- Kalifa, S., Pérez, M. y Tijerina, J. (2000). *Una propuesta de reforma tributaria para México*. México: Centro de Análisis y Difusión Económica.
- Kaplow, L. (2011). An Optimal Tax System, en *Fiscal Studies*, vol. 32, pp. 415-435.
- Lauré, M. (1960). Tratado de política fiscal. *Revista de Derecho Financiero*. Madrid, pp.364-407.
- Mijangos Borja, M. L. (1991). Los gastos fiscales. Concepto y aplicación en México. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, XXIV (71) Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42707103>
- Mankiw, G., Weinzierl, M. y Yagan, D. (2009). *Optimal taxation in theory and practice*. Working paper 09-140. Harvard Business School.
- Morales, J. (2013). *Efecto de los gastos tributarios sobre la equidad en el sistema tributario colombiano*. Recuperado de <http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/9013/1/MoralesSierraJuanAlejandro2013.pdf>
- Morales, P., Samaniego, R. y Bettinger, H. (2009). *Eficiencia recaudatoria: Definición, estimación e incidencia en la evasión*. Centro de economía aplicada y políticas públicas en México: Instituto Tecnológico Autónomo Metropolitano.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012), *Getting It Right. Una agenda estratégica para las reformas en México*, OECD Publishing.
- Oviedo, J. (2003). Imposición óptima, evasión y corrupción y el sistema tributario argentino. *La Ley internacional*. Universidad de Córdoba. Pág. Internet de la Universidad de Córdoba, 22, 20. Recuperado de <http://blogs.eco.unc.edu.ar/jorgeoviedo/files/2011/09/oviedo-sistematrib.pdf>
- Ramírez A., Héctor M., (2013). Beneficios fiscales de las sociedades cooperativas en Venezuela *Actualidad Contable FACES* Año 16 N.º 26, Venezuela, Universidad de Los Andes, (82-99)
- Rosen, H., (1999). *Public Finance*. (Fifth Edition). Irwin: McGraw-Hill.

- Torres, A. (1986). Sistema Tributario. En *Manual de Finanzas Públicas*, Buenos Aires: AZ Editorial.
- Sanz, J. (2013). Los costes de la imposición: Un sistema fiscal eficiente para una economía en crecimiento en *Una reforma fiscal para el crecimiento y el empleo*, España: FAES, pp. 11-44.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (2015). Presupuesto de Gastos Fiscales 2015. México: Autor.
- Stiglitz, J., (2000). *La economía del Sector Público*. (Tercera Edición). España: Ed. Antoni Bosch.
- Surrey, S. y McDaniel, P. (1985). *Tax Expenditures*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, p.25
- Surrey, S. (1973). *Pathways to Tax Reform*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, p.3-4.
- Villela, L., Lemgruber, A., y Jorratt, M. (2009). *Los presupuestos de gastos tributarios, conceptos y desafíos de implementación*. Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.

*El uso de prácticas sustentables y su influencia en la información financiera de empresas industriales del municipio de Tepeji del Rio, Hidalgo**

Polo J., Sergio D.; Villegas G., Eleazar; Duana Á., Danae; Martín B., Daniela

Recibido: 24-05-17 - Revisado: 25-06-17 - Aceptado: 15-10-17

Polo J., Sergio D.
Doctor por la Universidad de Cantabria, España.
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo,
México
sjimenez@uaeh.edu.mx

Villegas G., Eleazar
Doctor por la Universidad Popular Autónoma
de Puebla, México.
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo,
México
eleazarvillegas@hotmail.com

Duana Á., Danae
Doctor
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo,
México
duanos@yahoo.com.mx

Martín B., Daniela
Alumna de la Licenciatura en Contaduría
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo,
México
ma333381@uaeh.edu.mx

La presente investigación, tiene como propósito analizar las prácticas sustentables realizadas por una muestra formada por 5 empresas industriales, pertenecientes al municipio de Tepeji del Río del estado de Hidalgo (México), identificando si estas impactan significativamente en la información financiera. Con la idea, de conocer las actividades de ahorro de energía eléctrica realizadas por las empresas de la muestra, se aplica el instrumento de buenas prácticas para la reducción del consumo energético y responsabilidad social, propuesto por el Observatorio español de la industria del sector textil y de la confección (2011). Los resultados de la aplicación de la prueba no paramétrica de *Kruskal Wallis*, presenta una relación significativa entre el índice sustentable, social y financiero, con las variables *ESCOLARIDAD* Y *EXP_SECTOR*, lo nos sugiere comentar que aquellas compañías que desarrollan actividades de responsabilidad social, no solo preservan el ambiente, si no también fortalecen sus estructuras financieras. **Palabras clave:** Sustentabilidad; índice de sustentabilidad; regresión lineal; prácticas de ahorro de energía.

RESUMEN

* Se agradece la colaboración en la realización del presente trabajo de investigación del alumno de la Licenciatura en Contaduría de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Marco Antonio Aparicio Ramírez

The present research aims to analyze the sustainable practices carried out by a sample of 5 industrial companies, belonging to the municipality of Tepeji del Río in the state of Hidalgo (Mexico), identifying if they impact significantly on financial information. With the idea of knowing the electric energy saving activities carried out by the companies in the sample, the instrument of good practices for the reduction of energy consumption and social responsibility, proposed by the Spanish Observatory of the textile industry and Of clothing (2011). The results of Kruskal Wallis's non-parametric test application, which shows a significant relationship between the sustainable, social and financial index, with the variables SCHOOL AND EXP_SECTOR, suggests that companies that carry out social responsibility activities, not only Preserve the environment, or strengthen their financial structures.

Keywords: Sustainability; sustainability index; linear regression; energy saving practices.

ABSTRACT

1. Introducción

La Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo (CMMAD) de la ONU definió, en 1987, el concepto de desarrollo sostenible como aquel que *“asegura las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para enfrentarse a sus propias necesidades”*. De esta manera, uno de los puntos que integran las agendas de los principales países en el mundo, es sin duda, el relativo al cuidado del medio ambiente, tal como se planteó en la reunión del G-20 celebrada en el mes de septiembre de 2016, en la ciudad china de Hangzhou, cuyo principal objetivo se centra en abordar problemas como la sostenibilidad energética, el desarrollo y el cambio climático. Estos encuentros, son elementales para estrechar lazos de cooperación y acercar posturas, con la intención de avanzar al mismo ritmo que lo hace la sociedad y de poder hacer frente a los desafíos mundiales. Entre las acciones del G20 para la Agenda 2030, se incluyen actividades en materia de creación de empleos, infraestructura, agricultura, seguridad alimentaria y nutrición, inclusión financiera, remesas, movilización de recursos domésticos, industrialización, negocios inclusivos, energía, comercio, anticorrupción, financiamiento verde y para cambio climático, innovación y salud. El desarrollo de actividades sustentables, en los sectores público y privado, resulta trascendental para la preservación de la biodiversidad y se convierte en una variable estratégica, ya que las empresas

aparecen de forma simultánea, como causantes del problema medioambiental y como parte de la solución, al tener y deber conciliar patrones de producción y de consumo (Brio y Junquera, 2001).

Por su parte, México es un país que ha mostrado una preocupación creciente hacia el cuidado de su medio, un reflejo de esto, es el aumento de empresas con un claro compromiso hacia la sustentabilidad, utilizando para ello tecnologías limpias, tal es el caso de lo dispuesto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que en 2011, crea el Índice de Sustentabilidad para compañías listadas en la Bolsa de Valores Mexicana, estructurado en tres dimensiones: a) Manejo y uso de los recursos naturales, b) Responsabilidad Social y c) Gobierno Corporativo. Es importante destacar, que para las pequeñas y medianas empresas (PyMES), las prácticas sustentables no están normadas y por tanto, existe desconocimiento de ellas, pues con facilidad se confunden los términos, lo que lleva a la mala implementación de sus actividades sustentables.

En este sentido, el presente trabajo, está encaminado en analizar si las prácticas ahorradoras de energía eléctrica desarrolladas por una muestra de empresas industriales del municipio de Tepeji del Río, Hidalgo difieren de las propuestas en un modelo energético español, situación que permita, la creación de un modelo de gestión de energía eléctrica, que coadyuve a la disminución del consumo de energía, reduciendo sus costos y aumentando el compromiso social y las finanzas organizacionales.

Para alcanzar los objetivos propuestos, se estructura el estudio de la siguiente manera: tras la introducción, el trabajo dedica el siguiente apartado a la revisión de la literatura previa y planteamiento de hipótesis; posteriormente se da a conocer la metodología aplicada, describiendo la muestra y definiendo las variables objeto de estudio; en el cuarto apartado describimos los resultados obtenidos y finalizamos con la exposición de las principales conclusiones e implicaciones.

2. Revisión de la literatura

En los últimos años, ha sido abundante la literatura que trata de explicar la relación existente entre variables intrínsecas y

extrínsecas a las organizaciones, con la responsabilidad social de las empresas (específicamente aquellas orientadas al cuidado y conservación del medio ambiente) y su impacto en sus estructuras financieras alrededor del mundo. En este sentido, algunos de estos trabajos, se centran en el efecto que las prácticas sustentables reflejan en los estados financieros de compañías listadas en los diferentes mercados internacionales de capital (Charlo *et al.* 2010; Velázquez y Vargas 2013; Leal *et al.* 2013; Morales 2015; Duran y Navo 2013). Otros estudios, analizan si el desempeño financiero de las organizaciones (no listadas), está condicionado por el desarrollo de prácticas de responsabilidad social (Carrasco & Ucieda 2010; Charlo *et al.* 2010; López y Moneva (2013); Quintero 2012; Aggarwal 2013; Valenzuela *et al.* 2015; Rodríguez 2016; Ezzi *et al.* 2016; Ferrero 2016; Guzmán y Castro 2016; Bravino *et al.* 2016; Bakoğlua & Yıldırım 2016; Gras-Gil; Manzano y Fernández 2016; Chen & Liu 2017), en la mayoría de estos trabajos, se presenta evidencia de una relación significativa entre las variables de responsabilidad social y un mayor desempeño financiero.

Por último, el estudio de la literatura presenta estudios que calculan índices, que permiten conocer el grado en que las prácticas sustentables son desarrolladas al interior de las compañías y como estos indicadores se comportan en función de factores organizacionales tales como, el tamaño de la compañía, el sector productivo, la rentabilidad, etc. (Céspedes 2001; Barrera *et al.* 2004; Sepúlveda *et al.* 2002; Vázquez *et al.* 2011; Carrillo 2014). En este sentido, son estos los trabajos que se encuentran directamente relacionados con la presente investigación.

3. Diseño y metodología

Con el objetivo de conocer, las actividades sustentables relativas al uso de energía eléctrica realizadas por las empresas del municipio de Tepeji del Río, Hidalgo, se aplica el instrumento de buenas prácticas para el consumo energético y responsabilidad social, propuesto por el Observatorio español de la industria del sector textil y de la confección, (2011), con el propósito de proponer alternativas orientadas al consumo responsable de energía eléctrica, que permita el fortalecimiento de la responsabilidad social y que impacte sustancialmente en sus estructuras financieras.

3.1 Variable dependiente

Con el propósito de identificar, si las practicas relativas al ahorro de energía eléctrica llevadas a cabo por las empresas de Tepeji del Rio, se adhieren a las propuestas por el Observatorio español de la industria del sector textil y de la confección, se construye un índice similar al presentado por Vázquez *et al.* (2011); Céspedes (2011); Carrillo en (2014), llamado Índice sustentable, social y financiero (ISSF), cuya expresión es la siguiente:

$$ISSF = \frac{\sum Rsi + \sum Rno}{\sum MPR}$$

Donde:

ISSF= Índice sustentable, social y financiero

Rsi= Respuestas con valor de 1 o respuesta "si"

Rno= Respuestas con valor de 0 o respuesta "no"

MPR= Máxima Puntuación por Respuesta

En una segunda parte, se buscara conocer aquellos factores inherentes a las compañías que influyen significativamente en el ahorro de energía y el impacto social y financiero, tales como la edad del entrevistado, su escolaridad, si cuenta con alguna experiencia en el extranjero y su experiencia en el sector.

3.2 Variables independientes

El cuadro 1 muestra la definición de cada una de las variables independientes.

Cuadro 1 Variables independientes

Nombre	Expresión	Definición
Edad del entrevistado	EDAD	Variable de tipo categórico que toma el valor de 1 cuando la edad se ubica de 20 a 40 años, 2 cuando la edad esta de 41 a 60 años y 3 cuando es mayor de 60 años
Grado de escolaridad del entrevistado	ESCOLARIDAD	Variable de tipo categórico que toma el valor de 1, cuando el entrevistado presenta estudios de secundaria, 2 bachillerato y 3 para educación profesional
Experiencia en el extranjero del entrevistado	EXP_EXT	Variable de tipo dicotómico que toma el valor de 1 para "sí" y 0 para "no"
Experiencia en el sector del entrevistado	EXP_SECTOR	Variable categórica con tres valores, 1 cuando se cuenta con experiencia de 1 a 10 años, 2 de 11 a 30 años y 3 cuando la experiencia del entrevistado es mayor de 30 años

Fuente: Elaboración propia

3.3 Muestra

La muestra, está formada por 5 empresas industriales pertenecientes al municipio de Tepeji del Río en el Estado de Hidalgo, el detalle se presenta en la (Cuadro 2).

Cuadro 2 Detalle de la muestra

Nombre	Sector	Región
COMPAÑÍA INDUSTRIAL DE TEPEJI	Industrial	Tepeji
PUENTE SIERRA	Industrial	Tepeji
FLEXISAC SA DE CV	Industrial	Tepeji
MANUFACTURAS KALTEX SA DE CV	Industrial	Tepeji
DISTRIBUIDORA TEXTIL ARTTEX S.	Industrial	Tepeji

Fuente: Elaboración propia

4.4 Estadísticos descriptivos (ISSF)

El análisis descriptivos de los valores presentados por el ISSF, en función del grado de escolaridad, muestran que las compañías cuyos responsables cuentan con una educación superior, son aquellas que realizan el mayor número de actividades ahorradoras de energía, con un valor medio superior a 45% (Gráfico 1).

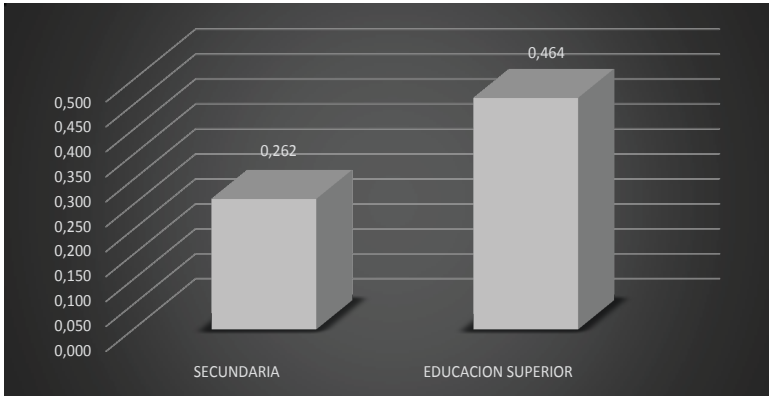


Gráfico 1: Comportamiento del ISSF, en función del grado educativo del responsable. Fuente: Elaboración propia.

De la misma manera, el valor del índice en función de la posibilidad de haber visitado otro país por parte del responsable organizacional, se recoge en el gráfico 2, donde se observa que la mayor cantidad de actividades sustentables con impacto financiero positivo, pertenecen a las compañías cuyos dirigentes no han salido del país, con un valor de 50%.

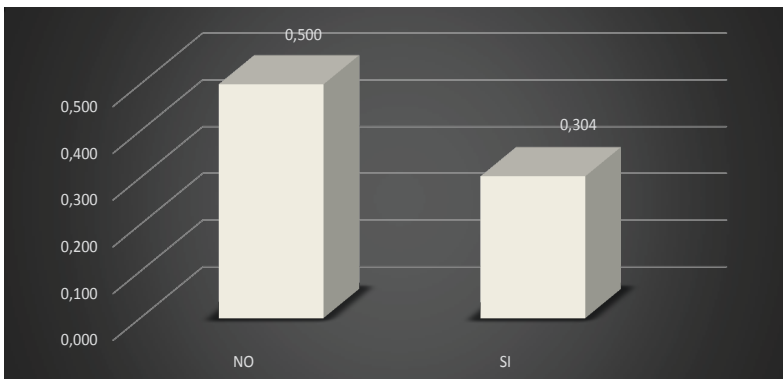


Gráfico 2: Comportamiento del ISSF, en función de la experiencia en el extranjero. Fuente: Elaboración propia

Por último, el comportamiento del ISSR respecto a los años de experiencia en el sector industrial de pertenencia, se recoge en el gráfico 3, donde se puede observar como las empresas con mayor experiencia en el ramo, son aquellas que menor número de prácticas de ahorro de energía presentan, con apenas 28.6%. Es de llamar la atención, los valores muy por debajo de 40%, lo que sugiere que el sector no incide en la procuración del medio ambiente.

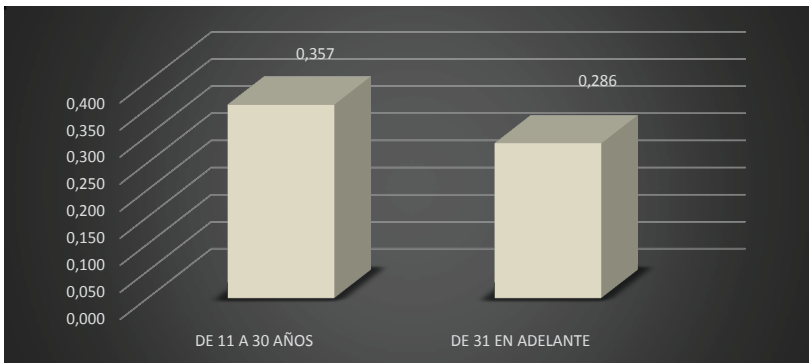


Gráfico 3: Comportamiento del IAERS en función de la experiencia en el ramo. Fuente: Elaboración propia

3.5 Técnicas de análisis

3.5.1 Análisis univariante

A pesar del tamaño de la muestra, se analizó la normalidad de las distribuciones, no obstante, los resultados muestran que los datos no persiguen una normalidad estadística, por tanto, se aplican pruebas no paramétricas. A través de la prueba estadística de *Kruskal Wallis* (método no paramétrico para probar si un grupo de datos proviene de la misma población), conoceremos si variables tales como la edad del entrevistado, su escolaridad, experiencia en el sector, experiencia en el extranjero, influyen en el comportamiento del índice sustentable, social y financiero (ISSF).

Los resultados de la prueba no paramétrica de *Kruskal Wallis*, presenta una relación significativa entre las variables ESCOLARIDAD y EXP_SECTOR y el valor del índice sustentable, social y financiero, lo que significa que las compañías cuyos responsables organizacionales presentan un mayor nivel de

habilitación y experiencia en el ramo industrial, son empresas que procuran en mayor medida el cuidado al medio ambiente, a través del uso de prácticas ahorradoras de energía eléctrica y la percepción de utilidades financieras como lo indica el valor del ISSF (Cuadro3).

Cuadro 3

Niveles de influencia de las variables independientes respecto al ISRSF

Variable	<i>P-Value</i>	Significatividad
ESCOLARIDAD	0.076	**
EXP_SECTOR	0.101	*

Fuente: Elaboración propia
Significatividad 99% ***, 95% ** y 90% *

4. Conclusiones

El presente estudio, está orientado en identificar las prácticas sustentables (en cuanto a ahorro de energía eléctrica), realizadas por un conjunto de empresas industriales pertenecientes al municipio de Tepeji del Río, Hidalgo bajo el esquema de un modelo similar al desarrollado por el Observatorio industrial textil y de la confección (2011).

Los resultados descriptivos, nos podrían permitir afirmar que el desarrollo de prácticas sustentables en las empresas de la muestra, respecto a las estudiadas en Europa, distan en la realización de actividades tendientes al cuidado y preservación del medio ambiente, a través del uso y ahorro de energía eléctrica, pues el valor del índice por término medio, en ningún caso, supero 50%.

En definitiva, podemos proponer que el otorgar licencias de funcionamiento a las diferentes empresas, debe de estar condicionada a una regulación estricta en materia del medio ambiente y endurecer las sanciones a quienes no cumplan con lo dispuesto. Es necesaria, una mayor cultura de cuidado ambiental y se ha demostrado que el uso de prácticas sustentables, genera beneficios financieros en las industrias.

5. Referencias

- Aggarwal, P. (2013). Impact of Sustainability Performance of Company on its Financial Performance: A Study of Listed Indian Companies. *Global Journal of Management and Business Research Finance*, Volume 13, Issue 11
- Bakoğlua, R.; Askun, O. (2016). *The Role of Sustainability in Long Term Survival of Family Business: Henokiens Revisited*. Social and Behavioral Sciences, 235, 788 – 796
- Barrera, A.; Saldivar, A.; Nava, M.; Ortíz, S.; Aguilar, S.; Villaseñor, E. (2004). Índice de sustentabilidad industrial: Refinería Miguel Hidalgo. *Problemas del Desarrollo*, Vol- 35, N° 137, pp 77-93.
- Bravino, L.; Margaria, O.; Rojas, E. (2016). Los servicios financieros y la sustentabilidad. *Pistas Educativas*, No. 123 pp: 120-137.
- Brío, J. A.; Junquera, B. (2002). Medio ambiente y empresa: de la confrontación a la oportunidad. *Tribuna de Economía*, N° 798.
- Carrillo, A.; Jiménez, P.; Carreño, F. (2014). *Sistema de indicadores territoriales para evaluar la sustentabilidad de conjuntos urbanos en el estado de México: caso de estudio Calimaya*. 21° Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México. Mérida, Yucatán del 15 al 18 de noviembre de 2016. AMECIDER – ITM.
- Carrasco, G. y Ucieda, J. (2010). *La relación entre responsabilidad social empresarial y desempeño financiero*. Disponible en www.uam.es/personal_pdi/economicas/paalonso/Archivos/gomezcarrasco.pdf (23 de mayo 2017).
- Céspedes (2001). *Índice de sustentabilidad ambiental: sustentabilidad ambiental comparada en las entidades federativas de México*. Centro de estudios del sector privado para el desarrollo sustentable, pp 220.
- Charlo, M.; Moya, I. (2010). El comportamiento financiero de las empresas Socialmente responsables. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 16, N° 2, pp. 15-25.
- Cheng, P.; Hsing, K.; Reu, R.; Chie, B. (2017). An information system for sustainable materials management with material flow accounting and waste input/output analysis. *Sustainable Environment Research* 27, pp. 135-145.
- Duran, J.; Bajo-Navó, N.; (2013). Incidencia de las variables institucionales del país de origen de las empresas multinacionales en su performance financiero. *Universia*

- business review*, pp. 52-67.
- Ezzi, F.; Anis, J. (2016). Does innovation strategy affect financial, social and environmental performance?- *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 21, 14–24.
- Ferrero, I.; Fernandez, M.; Muñoz, M. (2016). The Effect of Environmental, Social and Governance Consistency on Economic Results. *Sustainability*, 8, 1005; pp: 1-16.
- Gras-Gil, E.; Palacios, M.; Hernández, J. (2016). Investigating the relationship between corporate social responsibility and earnings management: Evidence from Spain. *BRQ Business Research Quarterly*, 19, pp. 289---299.
- Guzmán, G.; Castro, S.; Lopez, G. (2016). Corporate social responsibility and business performance: the role of Mexican SMES. *International Journal of Asian Social Science*, 6(10): 568-579.
- Leal, F.; González, R.; Herrera, L. (2013). Capacidad Financiera como una fuente para el Desarrollo Sustentable: Caso Empresas Mexicana. *International Review of Business Research Papers*, Vol. 9. No.2., pp. 200–219.
- Lopez de Oliveira, M.; Moneva, J. (2013). El desempeño económico financiero y responsabilidad social corporativa Petrobrás versus Repso. *Contaduría y Administración*, 58 (1), pp: 131-167.
- Morales, J.A. (2015). La acreditación de sustentabilidad y su impacto en los márgenes de rentabilidad del sector industrial de la Bolsa Mexicana de Valores. *Respuestas*, vol. 20, no. 1, pp. 16-29.
- Observatorio industrial del sector textil y de la confección (2011). Disponible en: http://www.minetur.gob.es/industria/observatorios/SectorTextil/Actividades/2011/CIE,%20FITAG-UGT,%20FITEQA-CCOO/Necesidades_Formacion_Parte_I.pdf, (Fecha de consulta: 10 de junio de 2016).
- Quintero, ML. (2012). *Gestión sostenible integral: la responsabilidad social empresarial en la integración de los sistemas de gestión [Tesis doctoral]*. Editorial Universitat Politècnica de València, doi:10.4995/Thesis/10251/14993. (<http://hdl.handle.net/10251/14993>) 23/05/2017.
- Rodríguez M. (2016): “Social responsibility and financial performance: The role of good corporate governance”, *BRQ Business Research Quarterly*, 19, 137-151.

- Sepúlveda, S.; Chavarría, H.; Castro, A.; Rojas, P.; Picado, E.; Bolaños, D. (2002). *Metodología para estimar el nivel de desarrollo sostenible en espacios territoriales*. IICA. <https://ecaths1.s3.amazonaws.com/desarrollosostenible/176848813.Metodologia%20e>. (Fecha de búsqueda enero 2017).
- Valenzuela, L.; Jara, M.; Villegas, F. (2015). Prácticas de responsabilidad social, reputación corporativa y desempeño financiero. *Revista de Administración*, vol. 55, N° 3, pp: 329-344.
- Vázquez, Y.; Guerra, C.; Sánchez, O. (2011). Modelación Estadístico-Matemática para el estudio de la sostenibilidad socioeconómica en el sector agrícola-pecuario del municipio San José de las Lajas, provincia Mayabeque. *Ciencias Técnicas Agropecuarias*, Vol. 20, N°4, pp 69-74.
- Velázquez, L.; Vargas, J.; (2013). Sustainability as a model of responsible development and competitive. *International Journal of Good Conscience*, 8(1), 64-81.

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 22-Nº 38. ENERO - JUNIO 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

ACTUALIDAD CONTABLE FACES es una revista científica arbitrada, editada por el Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) de la Universidad de Los Andes -Venezuela. Su objetivo es difundir los resultados de las investigaciones científicas, estudios recapitulativos, resultados de investigaciones en curso y ensayos sobre diversos temas: Contables, financieros, políticos, culturales, económicos, legales, tributarios, de mercadeo, costos, gerencia, estadística, sociología, tecnología entre otros. **ACTUALIDAD CONTABLE FACES** publicará, además, reseñas bibliográficas, así como documentos, notas e información de las actividades del quehacer universitario que revistan importancia.

La coordinación de la publicación de la Revista está a cargo de un Consejo Editor, el cual selecciona los artículos a publicar entre el material recibido. El Consejo Editor elige los árbitros que tendrán la obligación de evaluar los respectivos artículos. Los trabajos publicados son de absoluta responsabilidad de sus autores. Por consiguiente ni el Consejo Editor, ni la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes se hacen, necesariamente, solidarios de las ideas, temas u opiniones expuestos en los mismos.

Los autores deben tener en cuenta que la Revista no es de tipo informativo, sino técnico-científico, por lo cual los artículos remitidos deben tener tal característica. El envío de un trabajo a la Revista supone la obligación de no haber sido presentado para ser incluido en otras publicaciones. El Comité Editorial podrá realizar modificaciones de forma a los trabajos, una vez que éstos hayan sido aprobados para su publicación, con el objeto de mantener la uniformidad de estilo de la revista. No se devolverán los originales.

Los autores recibirán dos ejemplares gratuitos de la revista en la cual se publique su trabajo.

La revista es de frecuencia semestral. La recepción de artículos se realizará durante todo el año. Los trabajos se enviarán a la siguiente dirección: Coordinación de la Revista **ACTUALIDAD CONTABLE FACES**. Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Núcleo La Liria. Edificio "F". Segundo piso. Mérida Venezuela. Teléfonos (0274) 240 11 11 Ext. 1043, 1170 y 1165 (0274) 240 10 42. Fax: (0274) 240 11 65. **Correo electrónico:** actualidadcontable@ula.ve; actualidadcontablefaces@gmail.com

Los trabajos deben enviarse en original y (3) copias impresas en papel tamaño carta, en procesador de palabras Word, letra Palatino Linotype, de tamaño 11, márgenes de 1 pulgada (2,5 cm), con una extensión mínima de 10 páginas y un máximo de veinte páginas, escritas a un espacio por un solo lado, con numeración consecutiva de todas las páginas. Si el artículo incluye gráficos, ilustraciones, mapas, planos, fotografías, entre otros, debe adjuntar los respectivos originales para facilitar su reproducción. Este material será entregado en un disquete (3 1/2) o CD debidamente identificado. Cuando el articulista se encuentre fuera de la ciudad de Mérida se aceptará vía correo postal y/o correo electrónico.

El contenido de la primera página debe indicar: Título del artículo en español e inglés, resumen en español e inglés con una extensión no mayor de ciento veinte (120) palabras, un máximo de (4) palabras-clave en español e inglés. Para el resumen en inglés, se recomienda a los articulistas que éste sea traducido y escrito por un traductor o por una persona con suficiente experiencia en la escritura de documentos en inglés. Se sugiere evitar hacer uso del software de traducción de que disponen algunos procesadores de texto electrónicos.

Al pie de página señale (en tres líneas) los siguientes aspectos del currículo del autor o los autores: Nombre completo, filiación institucional/profesional o lugar de trabajo al cual se encuentra adscrito, dirección postal, teléfonos (con su código de país y área) y correo electrónico. Se recomienda utilizar Palatino Linotype 10.

En cuanto a su estructura, el artículo debe exponer los objetivos del trabajo y sus principales conclusiones. Se sugiere organizar el artículo de acuerdo con las siguientes secciones: Introducción, metodología, desarrollo, conclusiones y referencias. Para ofrecer

una breve guía de cómo debe presentarse el artículo, se detallan a continuación algunas normas generales a tomar en cuenta:

Referencias: Regirse por lo dispuesto en el sistema APA, en el cual éstas se citan en el texto con mención al(los) apellido(s) del(los) autor(es) y el año de publicación. Ejemplo: Martínez (2008). Si la referencia es sobre una cita textual, contendrá además de los datos mencionados anteriormente, la página de la cual se toma la cita. Ejemplo: Martínez (2008, p.13). Esta sección debe limitarse únicamente las fuentes citadas en el trabajo, evitar referencias a obras no publicadas, debe situarse al final del trabajo y no deben numerarse. Las referencias deben presentarse en orden alfabético y cronológico si hay varias obras del mismo autor; si un autor tiene más de una publicación del mismo año, deben ordenarse literalmente (1998a y 1998b). La referencias con un sólo autor precederán a aquellas en las que ese mismo autor figure con otros.

Notas adicionales: Ubicar al pie de la página respectiva la información complementaria al tema abordado.

Citas textuales: Se incluyen en el párrafo si éstas son menores de cuarenta palabras, de lo contrario se colocará en párrafo aparte con sangría de 1 cm con respecto al margen izquierdo y derecho.

Fuentes electrónicas: Apellido, Inicial del primer nombre. Año. Título. Día de consulta. Disponible (on line): dirección electrónica.

Ecuaciones: deben venir enumeradas de manera consecutiva en números arábigos. La numeración de las ecuaciones debe alinearse a 2,5 cm del margen derecho del texto.

Una vez cumplidos los anteriores requisitos, el artículo será sometido a evaluación de, por lo menos, tres árbitros especialistas en el área, quienes aprobarán o no su publicación. La relación entre articulistas y árbitros es anónima, es decir, el articulista no conoce quién evalúa su trabajo y el árbitro no conoce el autor del artículo. Terminada la evaluación del artículo, se remitirá al articulista un resumen de la valoración resultante y, si diera lugar, se le sugerirán las correcciones pertinentes para publicar su trabajo.

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 22-Nº 38. ENERO - JUNIO 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395
Depósito Legal ppi 201202ME4097

INSTRUCCIONES PARA LOS EVALUADORES

La revista Actualidad Contable FACES es arbitrada, por el sistema doble ciego, por consiguiente los artículos que se publican deben ser sometidos a la evaluación de personas especializadas en el tema objeto de cada artículo.

A los árbitros o evaluadores se les suministra una planilla donde se registran todos los aspectos del artículo que, a criterio del comité de redacción, deben cumplirse. El evaluador calificará el grado de cumplimiento de estos aspectos, y emitirá al final un dictamen definitivo sobre la calidad del artículo. A tal efecto, se enumeran a continuación algunas recomendaciones a tener en cuenta:

1. Los artículos deben ser evaluados bajo un criterio de objetividad, tratando en la medida de lo posible de ser constructivo, sin rechazos a priori o sin argumentación sólida.
2. Toda objeción, comentario o crítica debe ser formulada claramente y por escrito. Debe evitarse el uso de signos poco explicativos sobre el contenido de la crítica o comentario (rayas, interrogaciones, admiraciones, entre otros).
3. Los árbitros deben incluir dentro de su evaluación la ortografía y la redacción, como aportes para mejorar la calidad del artículo.
4. La decisión del árbitro debe ser sustentada con los argumentos respectivos y plasmada en los espacios destinados para tal fin en la planilla de evaluación que se entrega con el correspondiente artículo a evaluar.
5. Los árbitros deben entregar el artículo evaluado a la coordinación de la revista en un lapso no mayor de quince días consecutivos, a partir de la recepción del mismo.



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
MÉRIDA VENEZUELA

CDCHTA



El Consejo de Desarrollo, Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes es el organismo encargado de promover, financiar y difundir la actividad investigativa en los campos científicos, humanísticos, sociales, tecnológicos y de las artes.

Objetivos Generales:

El CDCHTA, de la Universidad de Los Andes, desarrolla políticas centradas en tres grandes objetivos:

- Apoyar al investigador y su generación de relevo.
- Vincular la investigación con las necesidades del país.
- Fomentar la investigación en todas las unidades académicas de la ULA, relacionadas con la docencia y con la investigación.

Objetivos Específicos:

- Proponer políticas de investigación y desarrollo científico, humanístico, tecnológico y de las Artes para la Universidad.
- Presentarlas al Consejo Universitario para su consideración y aprobación.
- Auspiciar y organizar eventos para la promoción y la evaluación de la investigación.
- Proponer la creación de premios, menciones y certificaciones que sirvan de estímulo para el desarrollo de los investigadores.
- Estimular la producción científica.

Funciones:

- Proponer, evaluar e informar a las Comisiones sobre los diferentes programas o solicitudes.
- Difundir las políticas de investigación.
- Elaborar el plan de desarrollo.

Estructura:

- Directorio: Vicerrector Académico, Coordinador del CDCHTA.
- Comisión Humanística y Científica.
- Comisiones Asesoras: Publicaciones, Talleres y Mantenimiento, Seminarios en el Exterior, Comité de Bioética.
- Nueve subcomisiones técnicas asesoras.

Programas:

- Proyectos.
- Seminarios.
- Publicaciones.
- Talleres y Mantenimiento.
- Apoyo a Unidades de Trabajo.
- Equipamiento Conjunto.
- Promoción y Difusión.
- Apoyo Directo a Grupos (ADG).
- Programa Estímulo al Investigador (PEI).
- PPI-Emeritus.
- Premio Estímulo Talleres y Mantenimiento.
- Proyectos Institucionales Cooperativos.
- Aporte Red Satelital.
- Gerencia.

www2.ula.ve/cdcht

E-mail: cdcht@ula.ve

Teléfonos: 0274-2402785/2402686

Alejandro Gutiérrez S.
Coordinador General