



2019

AÑO 22 No 39

Julio - Diciembre 2019

PUBLICACIÓN SEMESTRAL



A Actualidad *Contable* **FACES**

ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772
Depósito Legal pp 199802ME395
Depósito Legal ppi 201202ME4097

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 39. JULIO - DICIEMBRE 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Mario Bonucci Rossini

Rector

Patricia Rosenzweig

Vicerrectora Académica

Manuel C. Aranguren R.

Vicerrector Administrativo

José M. Andérez A.

Secretario

Raúl Huizzi

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Alejandro Gutiérrez

Coordinador General del Consejo de Desarrollo Científico,
Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDCHTA)

José Rivas Leone

Coordinador de la Comisión de Publicaciones del Consejo de
Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes
(CDCHTA)

Norka Viloría

Coordinadora del Postgrado en Ciencias Contables

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 39. JULIO - DICIEMBRE 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

COMITÉ EDITORIAL

Directora / Editora

Rosa Aura Casal de Altuve. Universidad de Los Andes. Venezuela.
rosauracasal@gmail.com

Consejo Editorial

Jefe de Redacción (E): Aura Elena Peña. Universidad de Los Andes.
Venezuela. araelena0659@gmail.com

Secretario (E): Nayibe Ablan Bortone. Universidad de Los Andes
(ULA). Venezuela. ablan.nayibe@gmail.com

EDITORES

- José Miguel Rodríguez. Universidad de los Andes. Venezuela.
rodriguezjosemiguel1@gmail.com
- Suail Rodríguez. Universidad de los Andes. Venezuela. suail.
rodriguez@gmail.com
- Gabriel Pereira. Universidad de los Andes. Venezuela.
gabrielp@ula.ve
- Eduardo Escarano. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
erscarano@fibertel.com.ar
- Sandra Aquel. Universidad Nacional de Rosario. Argentina.
sanaquel@hotmail.com
- Yáñez Arturo. Manchester University. USA. cayanez@
manchester.edu
- María Luisa Saavedra. Universidad Nacional Autónoma de
México (UNAM). México. maluisasaavedra@yahoo.com

DIAGRAMACIÓN:

Gabriela Montilla de Power. Universidad de Los Andes. Venezuela.
Revista Actualidad Contable FACES. mgmontilla@gmail.com

CORRECCIÓN

Revista Actualidad Contable FACES

TRADUCCIÓN

Laura Marcotrigiano. Universidad de Los Andes. Venezuela.
lauraanamz@gmail.com

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 39. JULIO - DICIEMBRE 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

COMISIÓN DE ÁRBITROS DE ESTE NÚMERO

- Altuve, German. Universidad de Los Andes, Venezuela. elcosmos1@gmail.com
- Anido, Daniel. Universidad de Los Andes, Venezuela. anidoriv@gmail.com
- Cano, Sandra. Universidad del Valle, Cali - Colombia sandra.cano@correounivalle.edu.co
- Colmenares de Carmona, Loyda. Universidad de Los Andes, Venezuela. loydacdc@gmail.com
- De Freitas, Sandra. Banco Mercantil, Venezuela. sandradefreitas97@yahoo.com.ve. sdefreitas@bancomercantil.com
- Fabregat Aibar, Laura. Universitat Rovira i Virgili, España. laura.fabregat@urv.cat
- Godínez Jiménez, Héctor. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México. drhgj@yahoo.com.mx
- Guillén Mondragón, Irene J. Universidad Autónoma Metropolitana, México. ireneguillen_mondragon@hotmail.com
- Hernández Garnica, Clotilde. Universidad Nacional Autónoma de México, México. chernan@correo.fca.unam.mx
- Llobet, Carlos. Llobet-Lugo & Asociados. Venezuela. llobet.carlos@gmail.com
- Machado, Marco. Universidad de Antioquia, Colombia. mmachado@economicas.udea.edu.co
- Márquez, Marveya. Universidad de Los Andes, Venezuela. marveyamarquez@hotmail.com
- Medina Salgado, Cesar. Universidad Autónoma Metropolitana México. medina.cesar24@gmail.com
- Mondragon, Alexandra. Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano. smondrag@poligran.edu.co
- Oliveros, Miguel. Universidad de Los Andes, Venezuela. oliverosm@ula.ve
- Pacheco Espejel, Arturo Andrés. Universidad Autónoma Metropolitana, México. apachecoe@hotmail.com
- Peña, Alirio. Universidad de Los Andes, Venezuela. ulaliriopm@hotmail.com
- Sifuentes, Adalgisa. Universidad de Los Andes, Venezuela. adalgisa.sifuentes@gmail.com
- Tinto, Jaime. Universidad de Los Andes, Venezuela. tintoster@gmail.com
- Tunal Santiago, Gerardo. Universidad Autónoma Metropolitana. gtunal@correo.xoc.uam.mx
- Varón García, Leonardo. Socio de la firma DHVG Consulting SAS leovarong@yahoo.com

SUMARIO

Editorial

- Peña, Aura Elena (Universidad de Los Andes, Venezuela) 3

Artículos

- Lizarzaburu B., Edmundo R. A. ; Noriega, Luis; Alegre R., Miguel A., Gaspar F., Rosario C., Ostos, Jhonny (Universidad Esan, Lima, Perú)
Finanzas y contabilidad en minería: Evaluación económica de la empresa Cementos Pacasmayo
Finance and accounting in mining: Economic evaluation in Cementos Pacasmay company 9-49
- Loaiza, Edilgardo; Narváez, Juan D.; Moreno, Carolina. (Politécnico Jaime Isaza Cadavid; Universidad de Antioquia, Colombia)
La experiencia de los contables entre el desarrollo profesional y el deterioro de la salud
Accountants experience in the professional development and their health deterioration 50-74
- Maldonado-Veloza Fabio (Universidad Antonio Nariño, Colombia)
Ontología y epistemología contables en el enfoque teleológico de Mattessich
Accounting ontology and methodology in the teleological view of Mattessich 75-92
- Nicolás N., Oscar N.; Favila T., Antonio (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México)
Competitividad de México en la exportación de limón a Países Bajos
Competitiveness of Mexico in the export of lemon to the Netherlands 93-111
- Ojeda ,Fabian; Monarres, Ma. del Carmen (Universidad de Colima; Universidad Autónoma de Sinaloa, México)

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 39. JULIO - DICIEMBRE 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

Tratamiento fiscal salarial: México y Colombia <i>Salary tax treatment: Mexico and Colombia</i>	112-148
• Pallares E., Jaime Enrique; Celis G., Eliana A. (Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia) Branding de prendas vestir infantiles en Bucaramanga y su área metropolitana, Colombia <i>Clothing brands for children in Bucaramanga and metropolitan area, Colombia</i>	149-173
• Saavedra G., María L.; Palacín S., María J.; Pérez L., María del C. (Universidad Nacional Autónoma de México, México; Universidad de Sevilla, España) Un estudio comparativo del mercado alternativo bursátil español y mexicano <i>A comparative study of the Spanish and Mexican Alternative Stock Market</i>	174-199
<u>Instrucciones para los autores</u>	200
<u>Instrucciones para los evaluadores</u>	203

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 39. JULIO - DICIEMBRE 2019. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

EDITORIAL

Actualidad Contable FACES se ha distinguido por su misión de difundir producciones científicas de reconocido aporte en diversas áreas del saber y, el presente número da cuenta de ello. Particularmente, se presentan tres ejes temáticos; el orientado a los mercados, el que se centra en el trabajo y algunos factores de interés como la salud y los ingresos provenientes del mismo; y por último, el encauzado a explicar algunos asuntos de carácter teórico y epistemológico alrededor de la contabilidad.

De esta manera, en el primer eje temático se brinda a la sociedad del conocimiento, un estudio relacionado con la competitividad de las exportaciones mexicanas de limón hacia países bajos como punto de referencia comercial del mercado europeo; otro vinculado a los factores que influyen en el posicionamiento de las marcas regionales de prendas infantiles de vestir en Colombia, específicamente en Bucaramanga y área metropolitana y, una investigación de enfoque comparativo del mercado alternativo bursátil mexicano y español. Cada una de estas investigaciones busca dar respuesta a requerimientos de competitividad y de los mercados.

En el segundo eje temático se tiene de un lado, una producción inherente al impacto sobre la salud física y mental de los estudiantes de Contaduría Pública de algunas universidades del área metropolitana de Medellín-Colombia, ante la reclamación de estudiar y trabajar; y del otro lado, un estudio relativo al régimen fiscal mexicano-colombiano en materia de ingresos recibidos generados de la relación de trabajo. Ambas publicaciones muestran especial atención a las variables intervinientes en la relación laboral y, por tanto, a las demandas y consecuencias en el cumplimiento de la misma.

Finalmente, en el tercer eje temático, se transita a estudios cuyo abordaje viene acompañado de gran profundidad teórica y epistemológica. Dirigido al debate Macintosh-Mattessich en contabilidad.

Así entonces, **Actualidad Contable FACES** se configura en un espacio en el cual convergen diversas formas de pensar y de dar respuesta a cada realidad o fenómeno; y esto se exhibe a la vez como una razón para constituirse en colaborador y partícipe en el cumplimiento de su misión científica.

Aura Elena Peña
auraelena0659@gmail.com
Profesora Universidad de Los Andes-Venezuela

Finanzas y contabilidad en minería: Evaluación económica de la empresa Cementos Pacasmayo

Lizarzaburu B., Edmundo R. A. ; Noriega, Luis; Alegre R., Miguel A., Gaspar F., Rosario C., Ostos, Jhony

Recibido: 24-07-18 - Revisado: 11-09-18 - Aceptado: 10-03-19

Lizarzaburu B., Edmundo
Ingeniero Industrial. Phd in Management,
Magister en Investigación, GMBA.
Universidad Esan, Lima, Perú
elizarzaburu@esan.edu.pe

Noriega, Luis
Ingeniero. Candidato a doctor .
Universidad Esan, Lima, Perú
lnoriega@esan.edu.pe

Alegre R., Miguel A.
Bachiller Administración.
Investigador, Lima, Perú
miguel_alegre96@hotmail.com

Gaspar F., Celeste
Estudiante
Investigadora, Lima, Perú
celestegaspar.f@gmail.com

Ostos, Jhony
Ingeniero. Magister. Dr. en Admnsitración.
Universidad Esan, Lima, Perú
jostos@esan.edu.pe

La valuación económica consta de los estudios económicos del país, sector y empresa, los cuales, permiten al valuador ejercer ciertos parámetros o supuestos para la elaboración de un modelo que aproxime el valor de la empresa en el valor presente. En esta investigación se explica la metodología de valuación de manera práctica utilizando como prueba a la empresa Cementos Pacasmayo, en donde, se planteó un modelo de flujo de caja descontado a 10 años que se trajo a valor presente con una tasa de descuento (WACC) compuesta por el costo de deuda y el costo de capital de la empresa mencionada.

Palabras clave: WACC; CAPM; costo de deuda; Beta; flujo de caja descontado.

RESUMEN

The economic valuation consists on the economic studies of the country, sector and company, which allow the appraiser to exercise certain parameters or assumptions for the elaboration of a model that approximates the value of the company in the present value. In this research the methodology of valuation is explained in a practical way using as a proof the company Cementos Pacasmayo, where a cash flow model discounted to 10 years was presented and brought to present value using a discount rate (WACC) composed by the cost of debt and the cost of capital of the company mentioned.

Keywords: WACC; CAPM; cost of debt; Beta; discounted cash flow.

ABSTRACT

1. Introducción

La evaluación económica de las empresas siempre ha sido una herramienta esencial para la toma de decisiones de las empresas, inversionistas, accionistas y/u otros grupos de interés. Estas evaluaciones económicas tienen varias metodologías que pueden variar según las condiciones de las empresas, las características de estas, la teoría revisada y/o la preferencia de los valuadores.

Estudiando los acontecimientos económicos del Perú, encontramos que el sector construcción ha crecido muchos en los últimos años y con los cambios ocurridos en el Perú desde el 2014, este sector ha sido muy atractivo para muchos grupos de interés. Dentro de este sector se encuentran las empresas manufactureras de cementos, las cuales, nos han mostrado un panorama muy atractivo para analizar. Es por ello que en el presente artículo se explicará la metodología de análisis del sector, flujo de caja descontado, costo de capital calculado mediante a empresas comparables y supuestos sustentados por la narrativa de la

empresa Cementos Pacasmayo.

2. Proceso de evaluación

La valuación de empresas es muy variable y depende mucho de quien la realice o lo se quiera valorar, sin embargo, todas las valuaciones deben tener ciertos principios y relación en su proceso. Sin estas dos características es imposible lograr una valuación que sea consistente y pueda reflejar realmente el valor de la empresa (Damodaran, 2012). Para esto es necesario considerar que toda valuación de empresa debe tener un proceso definido, en el cual, se debe estudiar la economía que rodea la empresa (país, sector y otros), también se debe estudiar la situación actual de la empresa para entender su posición y luego poder utilizar los conocimientos adquiridos para elaborar un flujo de caja descontado considerando todas las variables claves que se identificaron en la primera parte.

Por lo tanto, se debe realizar un estudio económico del país en donde opera la empresa, analizar el sector o industria en la que se encuentra y evaluar la empresa con los estudios realizados para encontrar los factores claves que permitirán realizar una proyección acerca del comportamiento futuro de la empresa.

2.1. Estudio de la situación económica

Según Damodaran (2012), es necesario conocer la narrativa de las empresas y para ello es necesario estudiar la situación económica que es considerada como un factor clave de éxito para las valuaciones. Este estudio permite conocer el contexto económico de la empresa a valorar, lo cual, ayuda a estimar o plantear ciertos supuestos para la proyección de las precios, costos y cantidades del mercado futuro.

El estudio económico del contexto de la empresa a valorar debe ser un estudio relacionado al giro de negocio de la empresa, el sector en que se desenvuelve, la zona geográfica en donde se encuentra, indicadores país que permitan crear una tendencia, políticas que permitan armar una proyección de ventas, desastres naturales u otros.

Con un estudio económico la valuación se podrá acoger a la situación del país en donde la empresa está realizando sus actividades, pero de una forma más específica porque se evaluarán solo los aspectos del contexto externo de la empresa, lo cual,

permitirá que la valuación este en concordancia con el mercado en donde se desenvuelve.

2.1.1. Análisis del entorno nacional

Perú ha crecido económicamente de manera ininterrumpida durante la última década. La economía tuvo un crecimiento promedio de 5.9% anual, el segundo mejor desempeño en cuanto a crecimiento en la región de América Latina y el Caribe. En ese mismo periodo, duplicó su ingreso per cápita, mucho más que el promedio de la región en su conjunto donde el incremento de esta cifra fue sólo la mitad. Asimismo, se contuvo en un contexto de baja inflación (promedio de 2.9%). Esto se dio gracias a las políticas macroeconómicas y reformas estructurales en diferentes áreas.

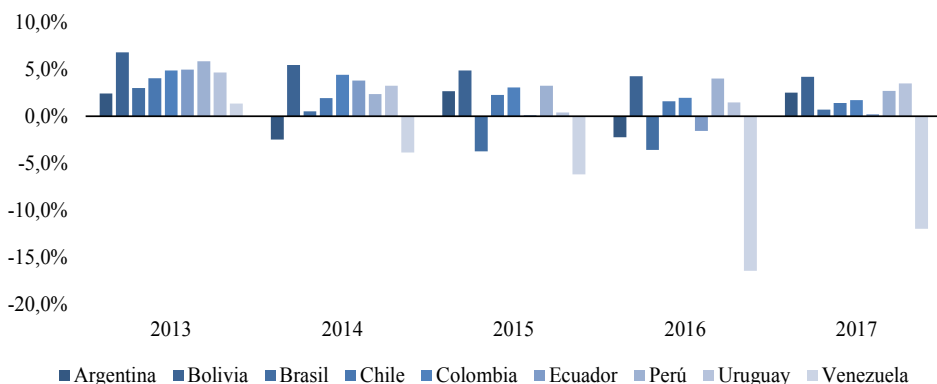


Gráfico 1. Var% del PBI de América Latina (2013-2017). Fuente: Banco Mundial

En el 2017, el PBI se vio afectado por los cambios en el sector minero y por la paralización de grandes proyectos de infraestructura, al igual que una débil inversión privada, como consecuencia de las investigaciones por los casos de corrupción vinculadas a empresas constructoras brasileñas, y a los efectos negativos ocasionados por el fenómeno El Niño Costero que finalizó en mayo. Asimismo, la crisis política que atravesó el Perú durante el mes de diciembre, ocasionada por la moción de vacancia al presidente Pedro Pablo Kuczynski como consecuencia de la investigación por el caso Odebrecht, ralentizó el crecimiento de la inversión pública del mes. Aunque finalmente, el presidente

sobrevivió la votación por la vacancia presidencial y reformuló su gabinete el 9 de enero del 2018.

De acuerdo a las proyecciones del BCRP (Marco Macroeconómico Multianual 2018-2021), el crecimiento económico del año 2018 sería de 4%, asumiendo la recuperación de la inversión pública y privada en línea con el destrabe y reanudación de proyectos de inversión y el aumento progresivo de los gastos por el proceso de reconstrucción asociados al Fenómeno El Niño Costero. Asimismo, las condiciones internacionales para los próximos años se mantienen ligeramente favorables para la economía peruana: la recuperación de la demanda mundial, la estabilización de los precios de materias primas y las condiciones financieras globales, que aun muestran apetito por activos de mercados emergentes.

Cabe resaltar, que según el Banco Mundial (2017), las proyecciones de crecimiento son vulnerables a shocks externos sobre los precios de los commodities, un mayor nivel de desaceleración del crecimiento de la economía China, la volatilidad de los mercados de capitales y los cambios en la política monetaria de Estados Unidos. Así como a riesgos naturales (Mejía 2017), incluyendo fenómenos climáticos recurrentes como El Niño o La Niña. Finalmente, el crecimiento requiere reformas estructurales y fiscales para mejorar la productividad, reducir la informalidad e incrementar la eficiencia de los servicios públicos.

Cuadro 1
Indicadores del desenvolvimiento económico del Perú
(2011-2017)

(%)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*	2019*
Var% PBI	6.5	6.0	5.8	2.4	3.3	4.0	2.7	4.2	4.2
Var% Construcción	3.6	15.8	9.0	1.9	-5.8	-3.1	3.5	8.9	9.5
Var% Minería e hidrocarburo	0.65	2.80	4.88	-0.87	9.46	16.29	3.5	3.8	2.5
Var% Manufactura	8.56	1.45	4.97	-3.59	-1.47	-1.39	-0.2	5.0	4.2
Inflación	4.7	2.6	2.9	3.2	4.4	3.2	1.4	2.0	

Fuente: BCRP, INEI

2.1.2. Análisis del sector de construcción

El sector de construcción es uno de los sectores más dinámico de la economía peruana, pues sus actividades involucran y generan

movilidad en otras industrias, de tal manera que se asocia el crecimiento del sector con el desarrollo de la economía del país. El coeficiente de correlación entre el sector de construcción y el PBI según ASOCEM (2017) fue de 0.77.

Es importante resaltar las características de la actividad de las empresas dedicadas a la construcción y de sus trabajadores, pues se diferencian de los otros sectores de la economía en dos aspectos básicos:

- Son de movilidad permanente debido a que los centros de producción (obras) tienen un espacio y tiempo definido, ya que cuando la obra finaliza desaparece aquel centro de trabajo y el constructor se moviliza hacia otra ubicación.
- Los productos de las empresas de construcción son heterogéneos, no existen dos proyectos o edificaciones iguales entre sí.
- Los proyectos son vendidos u ofertados antes de ser construidos para, muchas veces, financiar dicha construcción.

Por estas características, las empresas de construcción poseen un alto nivel de riesgo empresarial. Además, la actividad y la de sus trabajadores fluctúan de acuerdo a la situación económica del país, y de los niveles de inversión tanto privada como gubernamental (nacional o extranjera). La actividad de las empresas constructoras es descentralizada, ya que se desarrolla en diferentes lugares del país; por otro lado, tiene un efecto multiplicador en la economía, pues genera nuevos puestos de trabajo.

Según el Scotiabank (2015), el sector de construcción se contrajo en el año 2015 principalmente debido a la menor inversión en proyectos mineros, por la paralización y/o finalización de la inversión en obras de gran escala (centros comerciales, centros empresariales, infraestructura educativa, etc.) y a la menor ejecución del gasto de los gobiernos sub-nacionales que afectó el avance físico de obras públicas durante el año, así como la ralentización de la economía peruana y las mayores restricciones al financiamiento.¹

¹ La Oferta de Viviendas superó la demanda en un 70%, y los niveles de morosidad llegaron al 1.8% (Scotiabank, 2015)

Según Baldeira, S. & Hovenko (2016), Chile, Colombia, México y Perú son países que seguirán con una creciente demanda de construcción, debido a los proyectos gubernamentales de infraestructura que se presentan. Asimismo, no presentarían problemas en caso de requerir financiamiento pues se encuentran entre las economías con la ratio Deuda-PBI más bajo del mundo. En el caso peruano, el sector de construcción seguirá expandiéndose dados diversos factores como: las finanzas estables del país, la población joven, el crecimiento proyectado del PBI según el FMI, el ratio de urbanización de 78% que da cabida para mayor actividad de construcción. Asimismo, con una población de 30 millones, la baja tasa de desempleo, inflación y Deuda-PBI, el país presenta un panorama favorable para la construcción.

Cuadro 2
Indicadores relevantes para el sector construcción (%)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Var% PBI	6.5%	6.0%	5.8%	2.4%	3.3%	4.0%	2.7%
Inflación	4.7%	2.6%	2.9%	3.2%	4.4%	3.2%	1.4%
Deuda/PBI	23.3%	21.6%	20.8%	20.7%	24.1%	24.4%	25.5%
Ratio de urbanización	67.6%	77.2%	71.7%	74.2%	75.9%	77.2%	78.1%
Tasa de desempleo	7.7%	6.8%	6.0%	6.0%	6.4%	6.8%	6.9%
Tasa de crecimiento poblacional	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%

Fuente: INEI, BCRP

2.1.3. Análisis de la industria del cemento

Los autores Baldeira, S. & Hovenko (2016), mencionan en su estudio de drivers de la demanda que la producción de cemento se caracteriza por tener altos costos hundidos y poca flexibilidad, esto debido a las altas necesidades de capital inicial para iniciar la construcción de una planta de fabricación de cemento, que puede tardar alrededor de 3 años y tiene una determinada capacidad instalada. Asimismo, dependen en gran magnitud de la disponibilidad de recursos primarios cerca de la planta. La tecnología utilizada para la fabricación del cemento se encuentra en un estado de madurez, y el proceso se encuentra en general estandarizado, sin embargo, las empresas cementeras desarrollan productos novedosos para sus clientes cambiando la fórmula

tradicional con aditivos o agregados dependiendo de la función que se requiera del producto. Finalmente, los costos operacionales de las empresas que fabrican cemento son principalmente definidos por el costo de la materia prima, gastos logísticos y una fuerza de trabajo capaz.

La demanda del cemento según Baldeira, S. & Hovenko (2017), se encuentra relacionada al PBI, crecimiento de la población, urbanización, calidad de la infraestructura y la habilidad para financiar inversiones públicas y privadas. El consumo interno de cemento según ASOCEM (2017), es un importante indicador de la actividad económica, pues mide la evolución del sector de construcción; en este caso, la correlación de estas variables de 0.99.

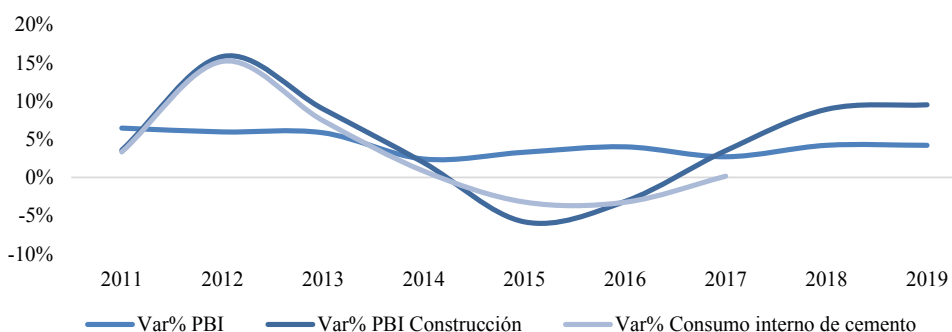


Gráfico 2. Var% del PBI, PBI construcción y consumo interno de cemento. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCRP e INEI.

Desde el año 2014 se registraron bajas en el consumo interno de cemento y los despachos locales. Esto se debe a la disminución en el gasto de autoconstrucción, la reducción en la inversión en edificaciones para oficinas y en proyectos mineros, y la menor ejecución del gasto del gobierno nacional que afectó el avance físico de obras públicas, entre otros. Asimismo, en el 2016 se realizó el cambio presidencial, que también afectó al gasto público. La inversión pública y privada decrecieron en 6.1% y 0.5% respectivamente. En el periodo enero - septiembre 2017, el sector construcción disminuyó 0.72% debido a la caída del

consumo interno de cemento en 1.65% por la menor actividad de inversión en obras públicas y privadas (proyectos inmobiliarios, centros comerciales, entre otros), mientras que desde junio 2017 se muestra una recuperación, luego de doce meses de caídas, en línea con la mayor actividad en edificaciones.

En los últimos años, la industria peruana de cemento ha desarrollado un programa de inversiones, modernizando tanto la tecnología utilizada en sus plantas como en los procesos de fabricación de clinker y cemento, y a la vez, realizando adquisiciones estratégicas o abriendo nuevas plantas de fabricación para aumentar la capacidad de producción y mejorar sus modelos de distribución. Actualmente, la industria posee la extensión suficiente para afrontar programas agresivos de construcción, ya que su capacidad le permitiría casi duplicar su producción actual. Al año 2017, la capacidad de producción alcanzó las 17,540 mil Toneladas Métricas (TM), mientras que la producción de cemento fue de 9,980 mil TM. El resultado fue un ratio de utilización de 57%.

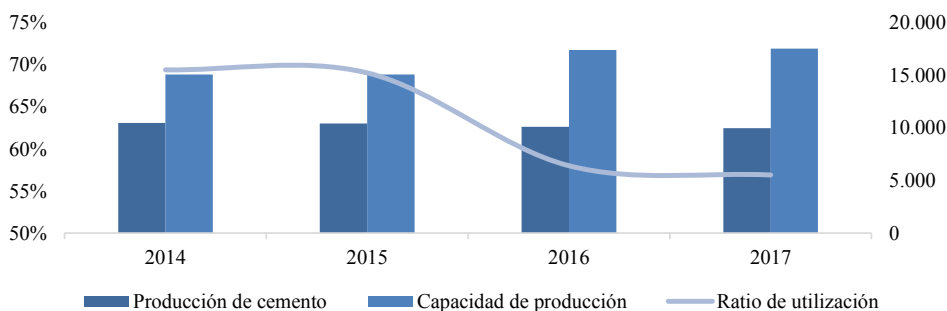


Gráfico 3. Capacidad de producción, producción de cemento local (miles TM) y Ratio de utilización (%). Fuente: ASOCEM.

El siguiente cuadro presenta un resumen de la información relevante sobre el mercado de cementos.

Cuadro 3
Resultados de la industria de cemento (MMTM)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Producción de cemento	8.6	10.0	10.6	10.5	10.4	10.1	10.0
Capacidad de producción	-	-	-	15.1	15.1	17.4	17.5
Despacho total de cemento	8.5	9.9	10.5	10.4	10.3	10.0	9.9
Despacho nacional de cemento	8.3	9.6	10.3	10.3	10.0	9.6	9.6
Exportación de cemento	0.2	0.3	0.3	0.1	0.0	0.4	0.4
Importación de cemento	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6
Consumo interno de cemento	8.7	10.0	10.8	10.8	10.5	10.2	10.2

Fuente: ASOCEM, INEL, Trademap.org

Nota: La unidad de medida son miles de TM

El mercado de cemento está segmentado por regiones geográficas. Se encuentra compuesto por cuatro grupos empresariales distribuidos en cinco empresas productoras de cemento:

Cuadro 4
Empresas productoras de cemento local

Empresa	Grupo Empresarial	Características
Unión Andina de Cementos	Grupo Rizo-Patrón	Zona: Centro Plantas: 2 (Atocongo y Condorcocha)
Yura	Grupo Rodríguez Banda	Zona: Sur Plantas: 3 (Yura, Cesur y Cachimayo)
Cementos Pacasmayo y Cementos Selva	Grupo Hochschild	Zona: Norte Plantas: 3 (Pacasmayo, Rioja y Piura)
Cementos Caliza Ica	Familia Choy	Zona: Centro Plantas: 1 (Lurigancho)

Fuente: UNACEM, Yura, Cementos Pacasmayo, Apoyo Consultoría

UNACEM en el año 2016, sostuvo la mayor participación a nivel nacional en los despachos totales de cemento de los productores locales, alrededor de 5,109 miles de TM (47.1%). En segundo lugar, se encuentra Yura, con 2,250 miles de TM y una participación de 20.7% de los despachos totales de cemento. Cementos Pacasmayo

y su subsidiaria Cementos Selva lograron en conjunto 2,285 miles de TM (21.1%).

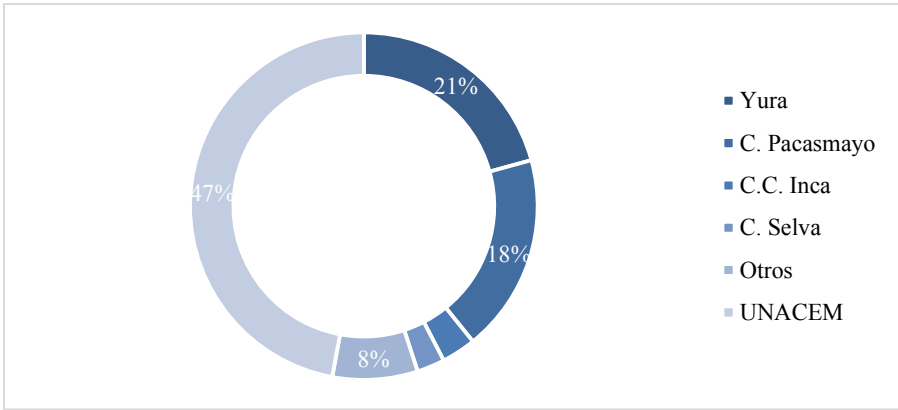


Gráfico 4. Participación de productores locales en los despachos totales de cemento (2016). Fuente: ASOCEM

La demanda se adecúa a las necesidades habitacionales y de infraestructura de las personas y empresas habitantes de la zona de influencia. Está sujeta al crecimiento local y los tipos de actividad económica que se desarrollen ahí.

Para el mercado de cementos existen dos tipos de clientes: los clientes retail que compran bolsas de cemento y agregados para la auto-construcción; y los clientes de infraestructura, que compran grandes cantidades para la construcción de grandes obras de carácter privado o público.

2.1.4. Análisis de la situación actual y proyecciones de la región norte

La zona norte del país está compuesta por los departamentos de Tumbes, Piura, Lambayeque, La libertad, Cajamarca, Amazonas, Loreto y parte de Ancash. En esta zona, la demanda de cemento se divide en 60% destinada a la auto-construcción y 40% para la construcción de mega-obras de clase pública y privada. Además de ello, concentra 23% de la población y 15% del PBI del Perú. Ahí se desarrollan actividades económicas como la agricultura, la pesca y el comercio. Actualmente representa 20% de los despachos de cemento. Presenta un alto potencial de expansión, tanto en el segmento de auto-construcción como en infraestructura.

- **Autoconstrucción**

El segmento de autoconstrucción será estimado en función al número de licencias municipales otorgadas para la edificación de viviendas unifamiliares y multifamiliares en el territorio nacional. Tal y como puede verse en el gráfico, se trata de una tendencia alcista, fundamentada por el déficit de 1.9 millones de viviendas en el país, el aumento del poder adquisitivo de la población y la tasa de urbanización de 72%.

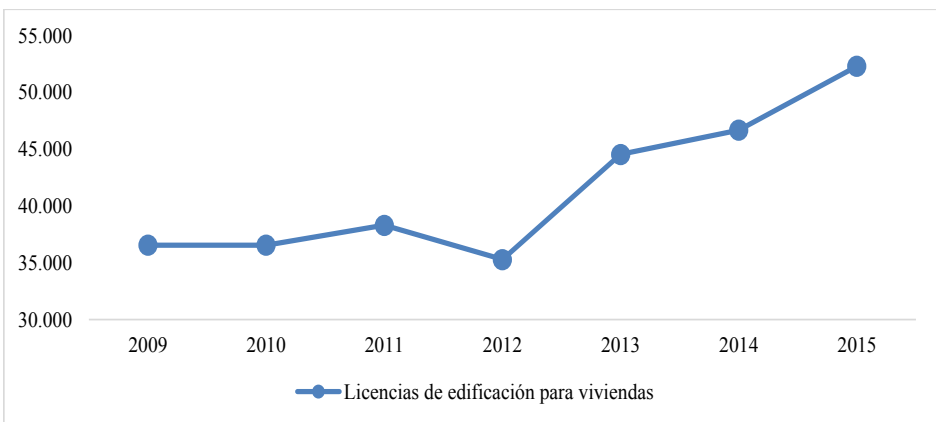


Gráfico 5. Licencias de edificación de viviendas (2009-2015). Fuente: INEI

- **Inversión pública y privada en infraestructura:**

En primer lugar, se espera un incremento en la demanda de cemento de la zona norte como consecuencia de la ejecución del Plan Integral de Reconstrucción con Cambios, que busca revertir a la brevedad los daños ocasionados por el Fenómeno El Niño Costero.

La inversión en reconstrucción representa un total de \$7.9 billones o S/23.3 billones, alrededor de 4% del PBI. Cabe resaltar, que teniendo en cuenta las cinco áreas que recibieron el mayor impacto—Piura, Lambayeque, La Libertad, Ancash y Lima—que concentran 80% de los recursos que serán utilizados, el gasto por reconstrucción representa alrededor de 18% del PBI conjunto de esas regiones, mientras que solo para Piura representa 28.6% del PBI.

Cuadro 5

Inversión por departamentos del plan de reconstrucción con cambios (miles de millones de soles)

Región	Inversión				Inversión (% PBI)	
	Reconstrucción	Prevención	Total	% total	Regional	Nacional
Piura	4.81	1.84	6.66	28.5	26.8	1.0
La Libertad	3.39	0.76	4.15	17.8	15.6	0.6
Áncash	3.13	0.2	3.33	14.3	13.8	0.5
Lambayeque	1.97	1.03	3.00	12.9	20.7	0.5
Lima	1.62	0.33	1.95	8.4	8.9	0.3
Tumbes	0.31	0.41	0.72	3.1	21.8	0.1
Arequipa	0.71	0.00	0.71	3.0	1.8	0.1
Ica	0.42	0.26	0.68	2.9	3.4	0.1
Cajamarca	0.42	0.05	0.48	2.1	3.4	0.1
Huancavelica	0.38	0.05	0.43	1.9	10.2	0.1
Ayacucho	0.21	0.05	0.26	1.1	3.8	0.0
Junín	0.04	0.00	0.04	0.2	0.2	0.0
Loreto	0.03	-	0.03	0.11	0.2	0.00
Fondo extra de prevención	-	-	0.45	1.94	-	-
Fortalecimiento de capacidades institucionales	-	-	0.45	1.93	-	-
Total	17.44	4.98	23.34	100	10.2	3.58

Fuente: Plan integral de reconstrucción con cambios (agosto, 2017).

Del presupuesto total, 75% de los recursos o alrededor de S/17 billones serán utilizados para reemplazar y reconstruir las áreas dañadas, mientras que 23% o S/ 5 billones será utilizado para prevención y desarrollo urbano, y 2% o S/ 450 millones se destinará a mejorar las capacidades de gestión de las unidades ejecutoras del PIRCC. Específicamente, del trabajo reconstrucción, 50% (S/ 8.7 billones) será destinado al sector de transporte, 14% (S/ 2.4 billones) a educación, 9% (S/ 1.6 billones) a vivienda, 8% (S/ 1.4 billones) a saneamiento, 7% (S/ 1.6 billones) a agricultura y riego, y finalmente, 4% (S/ 742 millones) a pistas y veredas.

Cuadro 6

Inversión por sector afectado del Plan de Reconstrucción con Cambios

Sector	Intervenciones	Inversión (miles de millones de soles)	% del total
Transportes		8.73	50.00
Red Nacional - carreteras	2,638 km	4.35	24.90
Red Subnacional - caminos	7,095 km	3.56	20.40
Red Subnacional - puentes	192 puentes	0.81	4.70
Educación	1,444 locales escolares	2.41	13.80
Vivienda	45,613 viviendas	1.59	9.10
Saneamiento	Redes de agua y alcantarillado	1.39	8.00
Salud	154 hospitales, puestos de salud y centros de salud	1.34	7.70
Agricultura y riego	224 bocatomas, 608 km de canales, 269 km de drenes y 249 obras de arte	1.24	7.10
Pistas y veredas	811 km de pistas y veredas, y 161 puentes urbanos	0.74	4.30
Total		17.44	100.00

Fuente: Plan integral de reconstrucción con cambios (agosto, 2017)

Tomando en cuenta los mercados meta de Cementos Pacasmayo y el presupuesto de reconstrucción que será destinado a esas regiones de alrededor de S/ 17.1 billones (Piura, La Libertad, Ancash, Lambayeque)², según J.P. Morgan (2017), se estima que la demanda de cemento pueda alcanzar 1.1 millones de toneladas en un periodo de tres a cuatro años, o 280 a 380 mil toneladas anuales.

Por otro lado, el presidente Pedro Pablo Kuczynski busca cumplir ambiciosos planes de infraestructura y atraer inversionistas privados. Una de las primeras medidas que tomó el gobierno fue la venta de bonos para financiar los proyectos de mayor prioridad.

El portafolio de proyectos de infraestructura del país suma \$33

² Anexo Mapa de plan integral de reconstrucción con cambio

billones, incluyendo \$15 billones de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversion). Entre el 2016-2025, la inversión total podría llegar a ser de \$159.6 billones para cubrir la brecha en infraestructura. La meta es firmar \$4.8 billones en proyectos de alianzas público-privadas en el 2018.

Adicionalmente el PCR (2017), muestra en el informe de Cementos Pacasmayo S.A.A. y Subsidiarias que en la región norte del Perú, se destacan tres grandes proyectos que se encuentran en etapa de ejecución y en las que Cementos Pacasmayo ha sido contratado para proveer cemento y concreto, como el caso de la Refinería de Talara y la Carretera Longitudinal de la Sierra y Alto Piura. Asimismo, en octubre se inició el despacho de cemento para la carretera Huacrachuco-Sausacochoa.

2.2. Estudio de la empresa

Tener en cuenta la narrativa de la empresa a valorar es un factor necesario para las valuaciones. Es imposible poder valorar una empresa cuando no se ha revisado la información de esta como su misión, visión, giro de negocio, grupos de interés, proceso productivo, principales clientes y proveedores, composición del directorio, accionariado y gerencia, composición de ventas y costos, y principalmente si no se conoce la estructura de capital de la empresa.

Estos puntos mencionados son claves para poder construir una valuación, por eso, el estudio de la empresa permite indagar, conocer y analizar todos los procesos, principios, políticas y demás de la empresa, con el fin de entender el comportamiento de esta y poder realizar un modelo de valuación que considere todas las características de la empresa y sus particularidades.

2.2.1. Descripción de cementos Pacasmayo

Cementos Pacasmayo (NYSE:CPAC; BVL: CPACASC1) fue fundada en 1957 y es una empresa peruana dedicada a la producción y comercialización de cemento, cal viva, agregados, concreto premezclado y otros materiales de construcción. Debido a la naturaleza fragmentada de la industria relacionada con los altos costos de transporte, las operaciones de la Compañía se concentran en la Región Norte de Perú.

CPSAA es parte del Grupo Hochschild ("El Grupo"), uno de los conglomerados más importantes del país, que tiene dos divisiones comerciales: i) división minera (Hochschild Mining; LSE: HOC), dedicada a la extracción y producción de oro y plata y; ii) división industrial (Cementos Pacasmayo). El Grupo se estableció en 1911 e inició operaciones en Perú en 1925.

Actualmente, la compañía tiene 3 plantas de cemento ubicadas en: Pacasmayo (2.9MMT), Piura (1.6MMT) y Rioja (0.4MMT), lo que representa una capacidad de producción de cemento de 4.9 MMT. Además de ocho plantas prefabricadas de concreto, siete plantas de concreto premezclado, una planta de ladrillos de diatomita, una planta de cal y tres plantas de agregado, distribuidas estratégicamente a través de importantes ciudades de la región norte para un mejor acceso a su base de clientes. Además, CPSAA integra sus actividades de producción y comercialización a través de sus subsidiarias.

- Cementos Selva S.A.A.: dedicada a la producción y comercialización de cemento, cal viva y otros materiales relacionados con el cemento cerca de la jungla peruana. Posee todas las acciones en circulación de DinSelva Iquitos S.A.C., que es el distribuidor de materiales de construcción y cemento para los productos procesados en la planta de Rioja. En 2013, su capacidad de producción de cemento aumentó de 200 TMT a 440 TMT
- Distribuidora Norte Pacasmayo S.R.L. (DINO): Las operaciones se centran en la venta y distribución de productos de cemento y cemento de Pacasmayo (proveedor principal) y de terceros. Cuentas alrededor de 216 minoristas individuales con 360 ferreterías que representan > 70% de las ventas.
- E.T.Guadalupe E.I.R.L.: Únicamente a cargo de proporcionar servicios de transmisión de electricidad a las instalaciones de Pacasmayo.
- Salmueras Sudamericanas S.A.: Explora los depósitos de salmuera descubiertos en las concesiones propiedad de La compañía en Morrope. Este proyecto se está desarrollando en sociedad con Quimpac, una de las principales empresas peruanas en el mercado de productos químicos.

A partir de marzo de 2017, los activos de Fosfatos del Pacífico se transfirieron a Fossal S.A.A., una filial recién formada de Inversiones ASPI S.A., de acuerdo con la especialización de cada negocio. Calizas del Norte S.A.C. estaba en liquidación a fines del año fiscal 2016.

2.2.2. Determinantes de los ingresos

- Las ventas minoristas (FY2016: 91%) están dirigidas al segmento de construcción de autoconstrucción y las empresas de construcción que compran cemento embolsado para pequeños proyectos de infraestructura. El segmento de construcción autoconstruido representó 63% de las ventas de cemento al cierre del 2T2017; (2014: 55%; 2015: 55%; 2016: 58%) y está impulsado por los niveles de construcción residencial, que a su vez están condicionados por las perspectivas económicas de la región.
- Las ventas a granel de cemento (FY2016: 9%) se venden a grandes proyectos privados y públicos de infraestructura. Estos proyectos más grandes están limitados por las perspectivas económicas, la disponibilidad de financiación y los niveles de inversión en la región.
- El sector privado representó 25% de las ventas de cemento, mientras que el sector público representó 12% de las ventas de cemento. La inversión pública en infraestructura depende de las prioridades y los recursos financieros del gobierno.

2.2.3. Determinantes de los costos

Dentro de la estructura de CPSAA se incluye: El carbón como principal fuente de energía utilizada en el proceso de producción; electricidad utilizada para alimentar los molinos de cemento de las tres instalaciones de La compañía; Clinker, que es el material clave para el proceso de producción de cemento y aditivos y ciertas materias primas adquiridas de terceros.

2.2.4. Estrategia de negocios

- Enfoque en su negocio principal de suministrar debajo de la demanda de cemento: La Compañía planea cubrir la

creciente demanda de cemento en el mercado aumentando su capacidad instalada de cemento y Clinker. Su objetivo es mantener su participación de mercado en la región del norte sin reducir la rentabilidad del negocio.

- Mantener las eficiencias operativas para controlar los costos de producción: CPSAA tiene la intención de controlar los costos y mantener sus márgenes principalmente asegurando su fuente de carbón y recurriendo al carbón nacional de antracita como alternativa al carbón bituminoso importado.
- Relación comercial fuerte con minoristas y consumidores finales: Para mantener la lealtad de marca y fomentar la demanda de sus productos, la compañía continuará apoyando a los minoristas como parte de su red de distribución DINO, brindando educación sobre productos, sesiones de capacitación, programas de recompensas y asistencia para financiar compras. Además de las ventas de cemento puerta a puerta, para fortalecer la relación de CPSAA con sus minoristas y consumidores finales.
- Siendo el proveedor preferencial de soluciones de edificios: CPSAA se centra en proporcionar soluciones de construcción eficiente y personalizada para las necesidades de construcción de sus clientes. Históricamente, la Compañía evolucionó desde tener un solo tipo de cemento hasta ofrecer nueve tipos diferentes de productos de cemento.
- Adquisiciones de seguimiento selectivo: La compañía continuará evaluando y puede buscar adquisiciones estratégicas y negocios complementarios para expandir su presencia y diversificar su cartera de productos.

La producción de cemento de Cementos Pacasmayo entre los años 2014 y 2016 tuvo una tendencia a la baja, pese a la implementación de la Planta Piura en el primer trimestre del 2016. Esto se debe principalmente a la contracción del sector construcción de 5.8% y 3.1% en los años 2015 y 2016 respectivamente. Analizando la variación entre el tercer trimestre del año 2016 y el del 2017, se observó un aumento de 7.3% en la producción de cemento del total de plantas (+6.2% Pacasmayo, +5.6% Rioja y +9.1% Piura); esto debido al aumento de la demanda de cemento en la zona afectada

por el Fenómeno El Niño Costero que tuvo lugar entre enero y mayo. Sin embargo, el resultado acumulado de producción no supera la producción total del año anterior, que se redujo en 2.8%.

Cuadro 7 Producción de cemento por planta (en miles TM)

	Producción					
	2014	2015	2016	9M16	9M17	Var%
Planta Pacasmayo	2,054	1,884	1,177	906	811	-10.5%
Planta Rioja	296	288	281	213	210.2	-1.3%
Planta Piura		161	817	580.4	629.8	8.5%
Producción total	2,350	2,333	2,275	1,699	1,651	-2.8%

Fuente: Reportes Trimestrales de CPSAA

La producción de clinker de cemento Pacasmayo entre los años 2014 y 2016 presentó una tendencia alcista, incrementándose 44% durante el año 2016. Sin embargo, durante el año 2017, el acumulado de producción de clinker hasta setiembre mostró una reducción de 13.1%, producto de la caída en la producción de las plantas Pacasmayo y Rioja, que se redujeron 29.5% y 3.3% respectivamente. La nueva planta Piura aumentó la producción respecto del acumulado del año anterior en 6.1%.

Cuadro 8 Producción de Clinker por planta (en miles TM)

	Producción					
	2014	2015	2016	9M16	9M17	Var%
Planta Pacasmayo	1,014	967	887	663.1	467.2	-29.5%
Planta Rioja	228	235	215	156.3	151.1	-3.3%
Planta Piura			629	487.7	517.6	6.1%
Producción total	1,242	1,202	1,731	1,307	1,136	-13.1%

Fuente: Reportes Trimestrales de CPSAA

Cementos Pacasmayo cuenta con tres plantas de producción de cemento: La Planta Pacasmayo, la principal planta de la empresa, fue instalada y puesta en marcha en 1957 en la ciudad de Pacasmayo, a 667 kilómetros al norte de Lima; la Planta Rioja, adquirida por el grupo en 1998 a través de una licitación pública, ubicada en el departamento de San Martín y perteneciente a la

subsidiaria de CPSAA, Cementos Selva; finalmente, la Planta Piura, puesta en marcha en Setiembre del 2015, considerada la planta más moderna de Latinoamérica.

Cuadro 9
Capacidad de producción por planta (MTM)

Planta	Cemento	Clinker
Planta Pacasmayo	2,900	1,500
Planta Rioja	440	280
Planta Piura*	1,600	1,000
Capacidad total	4,940	1,780

Fuente: Reportes Trimestrales de CPSAA

* La planta Piura comenzó sus operaciones en el año 2015

Cuadro 10
Ratio de utilización para la producción de cemento

	Ratio de utilización				
	2014	2015	2016	9M16	9M17
Planta Pacasmayo	70.8%	65.0%	40.6%	41.7%	37.3%
Planta Rioja	67.3%	65.5%	63.9%	64.5%	63.7%
Planta Piura		10.1%	51.1%	48.40%	52.50%
R. Utilización total	70.36%	47.23%	46.05%	34.40%	33.42%

Fuente: Reportes Trimestrales de CPSAA

Cuadro 11
Ratio de utilización para la producción de clinker

	Ratio de utilización				
	2014	2015	2016	9M16	9M17
Planta Pacasmayo	67.6%	64.5%	59.1%	58.90%	41.50%
Planta Rioja	81.4%	83.9%	76.8%	74.4%	72.0%
Planta Piura			62.9%	65%	69%
R. Utilización total	69.78%	67.53%	62.27%	47.02%	40.86%

Fuente: Reportes Trimestrales de CPSAA

3. Análisis financiero

Crecimiento de ingresos: Los ingresos de CPSAA presentaron una CAGR de 4.72% para el período de 2010-2016; las tasas de crecimiento de 10.79%, 17.57% y 5.97% para los años de 2011, 2012 y 2013 respectivamente fueron las más altas para el período.

Sin embargo, después de eso, los ingresos se desaceleraron a tasas de menos de 1% para los años siguientes, hasta alcanzar un récord histórico de variación del -0.9% en 2015, debido a la débil demanda del sector público a lo largo del primer semestre del año. A pesar de esto, los resultados del 3T17 (+ 4,8%) indican una posible recuperación de la industria, respaldada por una demanda creciente de cemento del sector de autoconstrucción y una recuperación del gasto público. Nuestro pronóstico contempla una tasa de crecimiento anual entre 4.05% y 4.62%, como resultado del promedio ponderado de la contribución de sus productos a los ingresos multiplicado por el crecimiento esperado de los tres segmentos a los que asiste CPSAA.

Costos operativos: los costos de la compañía incluyen materias primas, carbón, energía, Clinker, costos de transporte, entre otros. En general, la Compañía tiene un costo medio promedio de ventas de 58% de sus ventas netas. Para 2017, el costo total estimado de ventas representa alrededor de 73.5% de las ventas netas de CPSAA; pero esto es algo inusual, simplemente impulsado por el gasto adicional incurrido para enviar sus envíos de cemento a través de rutas alternativas dado que sus rutas de transporte habituales fueron bloqueadas o destruidas por las fuertes lluvias, deslizamientos de tierra y otros causados por el fenómeno del niño costero desde enero hasta mayo. CPSAA ha manejado sus costos de fabricación de manera efectiva: pasando del carbón bituminoso importado al carbón doméstico antracita, produciendo Clinker por sí mismo, haciendo uso de conchas marinas para la producción y negociando contratos de energía para los siguientes 4 a 7 años.

Margen EBITDA: CPSAA registró un margen EBITDA de 30.97% al cierre del año fiscal 2016, traducido a un valor nominal de S / 382 millones (2015: S / 395 millones, 32.1%), esta variación negativa fue el resultado de una reducción del margen bruto e incremento de los gastos operativos. Aun así, el margen EBITDA de la Compañía sigue siendo competitivo en comparación con sus pares, aunque UNACEM tuvo el margen más alto (2016: 37%).

CAPEX: a septiembre de 2017, la Compañía gastó S / 47.4 millones, principalmente destinados a proyectos en las instalaciones de Pacasmayo, compra de equipos de concreto y agregados (47.4%); mientras que el resto se utilizó para proyectos

en las plantas de Rioja y Piura. La inversión más importante de CPSAA hasta nuestros días fue la construcción de la instalación de Piura, construida con una inversión inicial de USD 380 millones, y financiada con la emisión de bonos de 2013. Los gastos adicionales de capital para los siguientes 5 años consistirían en USD 88 millones, dividir en USD 22 millones y USD 30 millones para 2018 y 2019 respectivamente, para proyectos en curso en las instalaciones de la Compañía, y desembolsos anuales de USD 12 millones desde el año 2020 en adelante como "gasto de mantenimiento" hasta que La Compañía espere estar cerca de exceder su producción capacidad.

4. Metodología de valuación

Las metodologías de valuación son muchas y cada una tiene su propio sustento dependiendo de los contextos y la situación de la empresa. Actualmente existen tres tipos de valuaciones según Aswath Damodaran (2012):

1. Valuación intrínseca: Busca calcular el valor del activo (empresa) según ciertas características claves como los flujos de caja futuros que generar y el riesgo de estos flujos. La forma clave de realizar esta valuación es con el método del flujo de caja
2. Valuación relativa: Se compone de estimar el valor de la empresa analizando un grupo de comparables que cuenten con características similares como los ingresos, los flujos de caja, el valor en libros y otros.
3. Valuación contingente: Se basa en un modelo de precios, lo cual, indica que su modelo es basado en el valor de los activos y la percepción que se tiene de estos.

Los métodos mencionados sirven como ayuda guía para la valuación de las empresas, porque nos dan una metodología de valuación o un modelo que permite calcular de una forma el valor de la empresa (Berggrun, L., et al 2016). El modelo de la valuación intrínseca permite utilizar los otros estudios mencionados anteriormente que son la situación económica y el propio estudio de la empresa.

La metodología de la valuación intrínseca permite al valuador realizar una combinación perfecta entre la narrativa (estudio de la empresa), la situación económica del contexto y el modelo

matemático (flujo de caja descontado).

Para el flujo de caja descontado es necesario tener en cuenta ciertos puntos básicos que son los siguientes:

1. Lista de supuestos claves que se relacionen con la situación económica, la situación de la empresa y su estimación futura de sus flujos.
2. El riesgo de la empresa, su costo de capital y su estructura de deuda.
3. El horizonte de la valuación y su valor terminal.

La valuación se basa en el cálculo de un flujo de caja descontado, en donde se utilizó una tasa de descuento que permitió tener el valor presente de los flujos futuros de la empresa según la información recolectada en diversas fuentes (supuestos).

4.1. Creación de modelo de Flujo de Caja Descontado (FCD)

La elaboración de un flujo de caja descontado se debe tomar en cuenta la cantidad de años de proyección que se están tomando. Para esta valoración se realizó una proyección del 2018 hasta el 2023.

Con los supuestos presentados según la información de la industria y los hechos de importancia se realizó el flujo descontado hasta el EBIT³, con ello se utiliza la depreciación y amortización (DA), el capital de trabajo o Working Capital, el CAPEX⁴ y la tasa de impuesto a la renta propiamente.

El cálculo del flujo de caja descontado se realizó de la siguiente manera:

Cuadro 12
Flujo de caja descontado

	2018*	2019*	2020*	2021*	2022*	2023*	2024*	2025*	2026*	2027*
EBIT(1-T)	215.1	223.8	232.9	242.3	252.1	262.3	272.9	284.0	295.4	307.4
DA	113.1	109.0	105.1	101.4	97.8	94.4	91.0	87.8	84.7	81.7
Working capital	-97.1	-38.9	-38.9	-38.9	-38.9	-35.6	-32.4	-29.1	-25.9	-22.7
CAPEX	-14.1	-14.7	-15.3	-15.9	-16.5	-17.2	-17.9	-18.6	-19.4	-20.1
Flujo de caja libre	217.0	279.3	283.9	289.0	294.6	303.9	313.7	324.0	334.9	346.3
Valor terminal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3980.5

Fuente: Elaboración propia

³ Ganancias antes de intereses e impuestos

⁴ Gastos de capital

4.2. Elaboración de tasa de descuento (WACC)

Para la elaboración de la tasa de descuento utilizamos dos piezas claves para obtenerla: El costo de capital y el costo de deuda. Para el primero se utilizó la metodología de CAPM como se muestra en la investigación de Fernández Pablo (2017) que muestra la formula convencional del CAPM, en donde, utilizamos una tasa libre de mercado de 2.4% (T-bills 10 años) y un rendimiento de mercado o prima de riesgo del mercado que, según Fernández, P & Pershin, Vitaly & Fernández, Isabel (2018) se puede calcular con diversos métodos como el histórico, además según Fernández Pablo (2018) en su libro de finanzas y economía financiera se menciona un caso en donde utilizaron empresas comparables del sector eléctrico para calcular el beta que se utilizaría en el CAPM y para este caso utilizaremos el mismo principio de comparables para calcular el beta apalancado.

Para la obtención del Beta fue necesario utilizar un pool de compañías comparables que por su comportamiento del mercado permitieron la elaboración de un beta desapalancado (beta del mercado) que se utilizó con la estructura de capital para calcular el beta apalancado mencionado:

Cuadro 13
Cálculo de costo de capital

Prima de riesgo del mercado	6.4%
Tasa libre de riesgo	2.4%
Beta apalancado	1.04
Prima de riesgo país	1.4%
Spread en la curva cupón cero	2.0%
Costo de capital (CAPM)	12.4%

Fuente: Elaboración propia

Según Fernández and F. Acín (2017) la prima por riesgo de mercado puede hallarse con un método histórico y por ello se calculó con la diferencia histórica en las tasas del S&P 500 y los retornos de la tasa los bonos americanos a 10 años tal como se utiliza en la metodología de Damodaran (2012) en su paper de Equity risk premiums.

Con este valor de costo de capital (CAPM) se tiene la primera fase del WACC⁵ que según Fernández Pablo (2016) en su investigación acerca de la WACC menciona que el componente de capital debe multiplicarse por la proporción de capital y el costo de la deuda por su proporción, por lo tanto, para calcular la deuda se utilizó la información de los estados financieros y la calificación de riesgo de la empresa. Dándonos como resultado un costo de deuda de 8.3%. Teniendo ambas partes de nuestro WACC es momento de ponderar los valores según la estructura de capital de la empresa, tal y como se muestra en la siguiente cuadro:

Cuadro 14
Cálculo WACC

Costo de deuda	8.3%
Costo de capital	12.4%
% Deuda	51.2%
% Capital	48.8%
WAAC	9.0%

Fuente: Elaboración propia

4.3. Valorización intrínseca

La valoración intrínseca de la empresa Cementos Pacasmayo se basa en los flujos de caja descontados (DCF), para la elaboración de esta es necesario estudiar el mercado y la empresa para la elaboración de supuestos relevantes que nos permitan hacer una proyección de la empresa (ventas, costos, depreciación, inversiones, entre otros).

Utilizando los supuestos y la data histórica de la empresa se puede plantear un flujo futuro de las cuentas claves de la empresa, buscando representar la situación futura de la empresa y sus posibles ganancias en el futuro. Al tener el modelo planteado y contar con la información completa de lo que se plantea en el futuro se realiza el flujo de caja descontado como se mostró en el cuadro 1, sin embargo, es necesario recordar que la empresa no cerrara las operaciones en el año 2027 por lo tanto se debe calcular un valor terminal asumiendo un crecimiento futuro para

⁵ Promedio ponderado de capital

los años posteriores. Para ello se utiliza el ultimo flujo (asumiendo que se volvería constante) y una tasa que nos trae al año 2027 la perpetuidad de los siguientes años post valuación. La tasa utilizada fue el crecimiento del PBI⁶ de 3.9% porque estamos asumiendo que esta empresa tiene alta relación con el dinamismo del mercado (beta).

Con el flujo de caja libre armado, solo faltaría utilizar una tasa de descuento para tener los futuros flujos calculados en el valor presente y así tener un valor que represente los flujos futuros en el valor presente. Para ello se traen los flujos futuros al valor presente con la metodología del valor actual con la tasa WACC del cuadro 3.

Teniendo en cuenta los puntos mencionados anteriormente se traen los flujos futuros calculados con la tasa WACC y nos da un valor de la empresa de 3,381.7 millones de soles sumándole las cuentas de efectivo y restando la deuda.

5. Conclusiones

5.1. Indicadores económicos del Perú

Los resultados o indicadores de la economía del país son clave para comprender cómo evolucionará la industria del cemento en los siguientes períodos. Un país con finanzas estables, una población joven y proyecciones de crecimiento del PBI está obligado a expandir su infraestructura. Además, los bajos niveles de inflación, desempleo y relación deuda / PBI también son buenos indicadores que apoyan el crecimiento de la construcción de infraestructura y, por lo tanto, el consumo local de cemento (2017: tasa de inflación, 1.4%; desempleo, 6.9%; deuda / PBI, 25.5%). Como nota adicional, el crecimiento del PBI y el PBI de la construcción tienen una correlación de 0,77, mientras que el PBI de la construcción y la correlación interna del consumo de cemento es de 0,99.

5.2. Crecimiento del segmento de autoconstrucción

El crecimiento del segmento de autoconstrucción se mide por i) el crecimiento de la población de la región y ii) el número de licencias municipales otorgadas para la construcción de viviendas

⁶ Producto Bruto Interno de Perú

unifamiliares y multifamiliares en el territorio nacional. Este indicador tiene una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 6.4%. Además, el actual déficit nacional de vivienda de 1,9 millones de viviendas y la tasa de urbanización del 72% brindan grandes oportunidades para el sector de la construcción y, en consecuencia, para la industria cementera.

5.3. Inversión en infraestructura pública y privada

El crecimiento de la inversión en infraestructura pública y privada son los principales indicadores de la demanda de cemento y puede estimarse analizando el presupuesto y los gastos del gobierno de años anteriores, la inversión extranjera directa o la formación bruta de capital fijo.

5.4. Posicionamiento competitivo

La industria del cemento se caracteriza por una rivalidad muy baja entre competidores, dado que las empresas de producción de cemento dentro del territorio nacional solo operan entre los límites de su distribución geográfica. Las amenazas de nuevos entrantes o productos sustitutos son muy bajas, y el poder de los proveedores y clientes es muy bajo.

5.5. Liderazgo en un mercado atractivo y ampliado

CPSAA mantiene una posición de liderazgo en la región norte de Perú. La Compañía, a lo largo de su filial, Cementos Selva S.A., posee 21.1% de los despachos nacionales de cemento. CPSAA es el único fabricante de cemento en la región norte de Perú y produce y vende sustancialmente todo el cemento que se consume en la región. El PBI en la región norte creció a una tasa anual compuesta de 4.3%, y sus déficits de infraestructura continuarán impulsando la demanda de cemento. Además, su enfoque en la innovación para satisfacer las necesidades de sus clientes los pone por delante de cualquier amenaza potencial.

5.6. Estructura de costos competitiva

La efectividad de la estructura de costos de la Compañía está dada principalmente por sus operaciones integradas verticalmente, participando en toda la cadena de producción desde la extracción

de las canteras de piedra caliza y conchas marinas hasta el proceso de fabricación y la extensa red de distribución. (Apéndice 2). Además, las canteras están ubicadas muy cerca de las instalaciones de producción, lo que minimiza los costos de transporte. Las medidas complementarias incluyen reemplazar el consumo importado de carbón bituminoso con carbón de antracita local y adquirir concesiones de extracción de carbón; además de asegurar los requisitos de electricidad de sus instalaciones con contratos de suministro a largo plazo: las instalaciones de Pacasmayo y Piura serán suministradas por Electroperú SA ("Electroperú") hasta el 2025, y la instalación de Rioja será suministrada por Electro Oriente SA ("ELOR") hasta 2022.

5.7. Dificultad en la capacidad de producción para cubrir la demanda futura

A la fecha, la Compañía tiene una capacidad de producción de cemento de 4,940 TMT y 1,780TMT de capacidad de producción de Clinker, con índices de utilización de 46.05% y 62.27% para cemento y Clinker respectivamente. Esto, según la dirección de CPSAA, denota suficiente capacidad instalada para cubrir la posible demanda futura de los siguientes cinco años.

5.8. Valorización

Teniendo en cuenta el proceso de la valuación y análisis de empresas (Farfán et al 2017) y los puntos necesarios para poder llegar a un valor cercano o esperado de la empresa se debe tener información suficiente de la empresa, el mercado y tener claro la metodología que debe usarse para realizar el cálculo pertinente.

Se utilizó una valuación intrínseca porque la información obtenida en las memorias anuales, informes de mercado revisados, noticias, y otras fuentes permitieron que se pueda elaborar un modelo que permita el uso de la metodología del flujo de caja descontado.

Los cálculos mostrados anteriormente acerca del flujo de caja libre se desprenden justamente de la información recolectada y los supuestos planteados acorde a lo que se espera en los años siguientes. Sin embargo, los cálculos de la tasa de descuento es información pública y solo puede variar según el enfoque que se

le busque dar a la valoración (principalmente por los plazos de valoración).

Cabe resaltar que la valoración presentada fue elaborada para mostrar el proceso de una valoración de empresa y se utilizó Cementos Pacasmayo por la abundante información acerca de los puntos clave de la valoración.

6. Glosario

Concepto	Definición
Arcilla	Una medida utilizada para medir la velocidad a la que se alcanzan o usan los niveles de salida potenciales. Mostrado como un porcentaje, los niveles de utilización de la capacidad dan una idea de la holgura general que está en la economía o una empresa en un momento dado.
Arena	Es el conjunto de partículas de roca descompuestas o desintegradas, y se compone de diferentes elementos según el área en la que se encuentra. En Cementos Pacasmayo, se extrae de la cantera del Señor de los Milagros de Pacasmayo para la planta de Pacasmayo, mientras que para la planta de Rioja, no se requiere hacerlo ya que los tipos de cemento que produce no lo requieren.
Cal viva	Este producto secundario de The Company es un aglutinante de construcción, que tiene una denominación de óxido de calcio. Se usa como entrada para cemento o como pintura y también como impermeabilizante.
Caliza	Es una roca sedimentaria compuesta principalmente de carbonato de calcio. Este material se extrae de las canteras de Acumulación Tembladera y Tioyacu Calizas para las plantas de Pacasmayo y Rioja, respectivamente. Es una entrada principal para la producción de clinker y más tarde, cemento.
Capacidad anual de producción de cemento	Es la cantidad de toneladas de cemento que la Compañía puede producir en un año, de acuerdo con la capacidad instalada de sus plantas, si las usa al 100%.
Capacidad anual de producción de clinker	Es la cantidad de clinker que la Compañía puede producir en un año, de acuerdo con la capacidad instalada de sus plantas, si las usa al 100%.
Capacidad anual de producción en vivo	Es el número de calorías que la Compañía puede producir en un año, de acuerdo con la capacidad instalada de sus plantas, si las usa al 100%.
Carbón bituminoso	Es una roca sedimentaria con una gran consistencia de carbono, y tiene un uso en la combustión de fósiles. El carbón antracita se compra a terceros locales, mientras que el carbón bituminoso se importa principalmente desde Colombia a precios de mercado. Cementos Pacasmayo almacena este material en el puerto de Salaverry, a 130 km de la planta en Pacasmayo.

Cast	Es un mineral compuesto de sulfato de calcio, producido después de la cocción del mineral de yeso y su posterior molienda. Se utiliza en la construcción dadas sus propiedades como resistencia al fuego y aislamiento térmico.
Cemento gris	También conocido como cemento Portland. Los cementos Portland son cementos hidráulicos, compuestos principalmente de silicatos de calcio hidráulicos, es decir, se curan y resisten químicamente el agua. En esta reacción, llamada hidratación, el cemento se combina con el agua para formar una especie de pasta, y cuando se agrega a la arena y la grava, se forma lo que se conoce como el material más útil para la construcción de concreto premezclado.
Clinker	Es la entrada o el material principal del cemento, por lo tanto, el componente más importante del concreto premezclado. Se obtiene por la calcinación de la piedra caliza y las arcillas en el horno, a temperaturas entre 1350 y 1450°C.
Grado	Es la concentración de minerales en una tonelada de mineral.
Hectárea	Es la unidad métrica equivalente a 10,000 metros cuadrados (2.47 acres).
Hierro y diatomita	El hierro es un elemento abundante formado por diversos minerales, principalmente óxidos. La diatomita, por otro lado, es una composición de rocas silíceas y esqueletos fosilizados de diatomeas (algas microscópicas). Se usan en pequeñas cantidades para la producción de cemento y actualmente se compran a terceros a precios de mercado.
Ladrillos de mortero	Estos tienen arcilla y diatomita como materia prima. Este último elemento permite mantener la ligereza, la libertad del salitre, la resistencia y el aislamiento térmico y acústico de las estructuras.
Material mineralizado	Es el mineral que se ha delineado por medio de una perforación espacial o por un nivel subterráneo, para una garantía adecuada y el grado de concentración mineral. No califica como un contenedor de reservas, hasta que se lleva a cabo una evaluación basada en el costo unitario, grado, recuperaciones, entre otros factores relacionados, y establece una viabilidad económica.
Materiales puzolánicos y otros aditivos	Estos son minerales silíceos livianos que se han producido después de erupciones volcánicas. Además, también requiere otros aditivos como el yeso en pequeñas cantidades. Cunyac y Fila Larga son las canteras donde se extrae parte de este material puzolánico, para las plantas de Pacasmayo y Rioja, respectivamente.
Mezcla de concreto lista	Es una mezcla de agregados de roca (cemento), cemento, agua, arena y aditivos. Se utiliza en la construcción, especialmente en lugares con poca agresión química, y tiene la particularidad de resistir notablemente las situaciones de compresión, así como el proceso de construcción, que es la principal desventaja del cemento tradicional en el momento del retraso del secado.
MMTM	Millones de toneladas métricas.
Mortero	Es una mezcla de aglutinantes utilizados para pegar elementos de construcción como ladrillos, bloques de concreto o concreto, entre otros. Por medio de aditivos se pueden adaptar a cada construcción.

MTN	Miles de toneladas métricas.
Ratio de utilización	Una medida utilizada para medir la velocidad a la que se alcanzan o usan los niveles de salida potenciales. Mostrado como un porcentaje, los niveles de utilización de la capacidad dan una idea de la holgura general que está en la economía o una empresa en un momento dado.
Reservas	Es la parte del depósito mineral que económica y legalmente se puede extraer o producir en el momento de la determinación de la reserva.
Reservas Probables	Similar a las reservas comprobadas, pero los lugares de muestreo e inspección están separados o su medición no tiene un espaciado adecuado. Si el grado de seguridad se mantiene por debajo de las reservas probadas, es lo suficientemente alto como para mantener la continuidad entre los puntos de observación.
Reservas probadas	Las reservas se calculan a partir de i) una cantidad computarizada para las dimensiones reveladas en afloramientos, zanjas, trabajos en pozos de perforación, un grado y / o calidad obtenida de muestras detalladas, y ii) sitios de inspección, muestra y medición están espaciados tan estrechamente y sus geológicos el carácter está tan bien definido que el tamaño, la forma, la profundidad y el contenido mineral de las reservas están bien establecidos.

7. Referencias

- Apoyo & Asociados (May, 2017). *Cementos Pacasmayo S.A.A. and Subsidiaries Annual Report 2016*. Retrieved from <http://www.aai.com.pe/wp-content/uploads/2017/05/Cementos-Pacasmayo-dic-16.pdf>
- Asociación de Productores de Cemento [Asocem] (diciembre 2017). Reporte Estadístico 2017.
- Asociación de Productores de Cemento [Asocem] (2017). Datos Estadísticos: Marzo 2017. Recuperado de [http://www.asocem.org.pe/archivo/files/Indicadores%20ppt%20web%20marzo%202017%20\(1\).pdf](http://www.asocem.org.pe/archivo/files/Indicadores%20ppt%20web%20marzo%202017%20(1).pdf)
- Asociación de Productores de Cemento [Asocem] (2017) Results. Online available from http://www.asocem.org.pe/archivo/files/Indicadores/diciembre_2017/Indicadores%202017%20WEB%20-%20ASOCEM.pdf
- Aswath D. (2012), Investment Valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset (Vol 666) *John Wiley & Sons*.
- Aswath, D. (2013). Equity risk premiums (erp): determinants, estimation and implications — the 2012 edition. *Managing and Measuring Risk*: pp. 343-455.
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. *Inflation Report December*

2017. Online retrieved from <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2017/diciembre/reportedeinflacion-diciembre-2017.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. *Multi-Annual Economic Report 2017-2019*. Online retrieved from <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Programa-Economico/mmm-2017-2019-revisado.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. *Multi-Annual Economic Report 2018-2021*. Online retrieved from <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Programa-Economico/mmm-2018-2021-agosto.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. *Statistics*. Online retrieved from <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. *Cuadros Anuales Históricos: IPC, Inflación, PBI*. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html>
- Banco Mundial (17/04/17). *The World Bank in Peru*.
- Baldeira, S. & Hovenko, I. (08/12/16). *Latin America Construction Outlook*. Bloomberg Intelligence: Bloomberg Edition.
- Baldeira, S. & Hovenko, I. (07/12/17). *Economics of the Cement Industry*. Bloomberg Intelligence: Bloomberg Edition
- Baldeira, S. & Hovenko, I. (7/11/17). *Drivers of Demand – Economic, Population, Urbanization*. Bloomberg Intelligence: Bloomberg Edition
- Berggrun, L., Lizarzaburu, E., y Cardona, E. (2016). Idiosyncratic volatility and stock returns: Evidence from the MILA. *Research in International Business and Finance*, 37, 422-434.
- Cámara de Comercio de Lima. (s.f.). Informe Económico. Minería y Servicios seguirán impulsando el crecimiento económico: El PBI peruano crecería 3.8% en el 2016 y 4.2% en el 2017. Recuperado de http://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r751_1/01.pdf
- Cementos Pacasmayo (2015). Reporte de Sostenibilidad. Recuperado de <http://www.cementospacasmayo.com.pe/reportede-sostenibilidad-2015/>
- Cementos Pacasmayo S.A.A. (April 31 2016). *Reporte Anual*. Recuperado de https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1221029/000119312516569808/d175739d20f.htm#toc175739_13
- Cementos Pacasmayo S.A.A. (April 31 2016). *Reporte Anual*.

Recuperado de https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1221029/000119312517149012/d364208d20f.htm#tx364208_30

Cementos Pacasmayo S.A.A. *Glosario*. Recuperado de <http://investors.cementospacasmayo.com.pe/cementospacasmayo/web/conteudo.es.asp?idioma=2&conta=47&tipo=42146>

Cementos Pacasmayo. *Página web institucional*. Recuperado de <http://www.cementospacasmayo.com.pe/>

Cementos Pacasmayo S.A.A (2017, 12 19). *Declaración de hechos de importancia*. Recuperado de <http://www.bvl.com.pe/hhii/CD0005/20171219171201/CARTACD00059569520171219170356.PDF>

El Comercio (22 de abril de 2017). *Niño costero: 549 puentes y más de 6mil km de vías afectadas*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/sociedad/peru/nino-costero-549-puentes-y-mas-6-mil-km-vias-afectadas-noticia-1985967>

El Periódico (miércoles 29 de marzo de 2017). *Qué es el Brexit y cómo te afecta en 16 claves*. Recuperado de <http://www.elperiodico.com/es/noticias/internacional/brexit-que-es-5206572>

Farfan, K. B., Barriga, G., Lizarzaburu, E. R., & Noriega, L. E. (2017). *Financial Ratio Method Peruvian Listed Companies. Espacios*, 38(38).

Fernandez, P.; Pershin, V.; Fernández, I. (2018). *Market Risk Premium and Risk-Free Rate used for 59 Countries in 2018: A Survey* (April 3, 2018). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3155709> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155709>

Fernandez, P. (2017). *CAPM: The Model and 307 Comments About It* (October 17). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2523870> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2523870>

Fernandez, P., V. Pershin and I.F. Acín (2017). *Discount Rate (Risk-Free Rate and Market Risk Premium) Used for 41 Countries in 2017: A Survey*. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2954142>

Fernández, P. (2016). *WACC: definición, interpretaciones equivocadas y errores* (WACC: Definition and Errors) (February 13). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1633408> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1633408>

Fernández, P. (2018). *Finanzas y Economía Financiera* (Finance and Financial Economics) (January 24). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2900438> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2900438>

[org/10.2139/ssrn.2900438](http://www.ssrn.com/abstract/2900438)

- J.P. Morgan (09/10/17). *Latin America Equity Research: Latin America Cement Construction/Real Estate*
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. Series estadísticas. Disponible en línea en <http://webapp.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/>
- Mejía, Y. (2017). Gestión de Riesgos Empresariales: Marco de Revisión ISO 31000. *Gestión*, 38(59).
- Lizarzaburu, E. R. (2014). Análisis del Modelo Z de Altman en el mercado peruano. *Universidad & Empresa*, 16(26).
- Pacific Credit Rating (2015). *Calificación de Cementos Pacasmayo S.A.A.* Recuperado de http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/pacasmayo_12.15_-_final.pdf
- Pacific Credit Rating [PCR] (December 31, 2016). *Cementos Pacasmayo S.A.A. y Subsidiarias* Reporte trimestral. Recuperado de http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/pacasmayo-201612-fin-accoaccinv_v01.pdf
- Pacific Credit Rating [PCR] (May 25, 2016). *Cementos Pacasmayo S.A.A. y Subsidiarias* Reporte trimestral. Recuperado de http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/pacasmayo_12.15_-_final.pdf
- Pacific Credit Rating [PCR] (September 30, 2017). *Cementos Pacasmayo S.A.A. y Subsidiarias* Reporte trimestral. Recuperado de http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/pe-pacasma-201709-fin-accoacin_v01.pdf
- Pacific Credit Rating (setiembre 2017). *Informe Cementos Pacasmayo SAA y Subsidiarias.*
- Peruvian Government (August, 2017). Plan Integral de Reconstrucción con Cambios. Recuperado de <http://www.rcc.gob.pe/wp-content/uploads/2017/08/Plan-Integral-de-Reconstrucción-con-Cambios-18082017.pdf>
- ProInversion. *Portafolio de Proyecto.* Disponible en línea en http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/2/JER/PPT_CARTERA_Y_PROYECTOS/2018/ProInversión%20Cartera.pdf
- Redacción Gestión (25 de enero de 2017). *Perú retrocede en ranking mundial de la corrupción.* Recuperado de <http://gestion.pe/politica/peru-retrocede-ranking-mundial-corrupcion-2180596>.
- Redacción Gestión (30 de marzo de 2017). *BVL sube por expectativas gasto en obras públicas y alza de metales básicos.* Recuperado de

<http://gestion.pe/mercados/bvl-subexpectativas-gasto-obras-infraestructura-y-alza-metales-basicos-2186175>

Redacción Perú 21 (11 de julio de 2016). Estos son los 17 proyectos en los que invertirá el gobierno de PPK. Recuperado de <http://peru21.pe/economia/17-proyectos-que-invertira-gobierno-ppk-2251637>. Diario Peru 21.

Scotiabank (2015). *El mercado inmobiliario en perspectiva*. Recuperado de https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/personas/prestamos/InformeInmobiliario_ESPANOL.pdf

WorldBank(October,2017). *CommodityMarketsOutlook*. Recuperado de <http://pubdocs.worldbank.org/en/743431507927822505/CMO-October-2017-Full-Report.pdf>

World Bank (October, 2017). *Commodity Markets Outlook: Forecast Appendix*. Recuperado de <http://pubdocs.worldbank.org/en/678421508960789762/CMO-/October-2017-Forecasts.pdf>

8. Anexos

8.1. Mapa de plan integral de reconstrucción con cambio



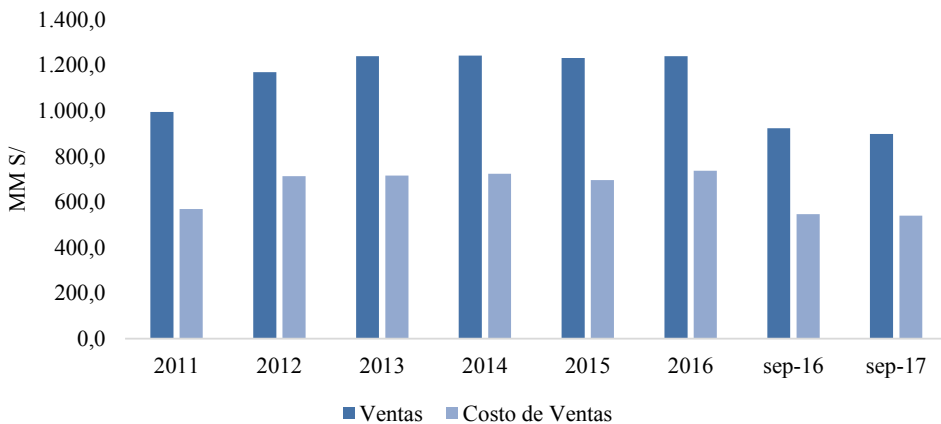
Fuente: Reporte de Cementos Pacasmayo S.A., “Plan Integral de Reconstrucción con Cambio”

8.2 Resumen de proyectos de pro-inversión (por sector)

	2017		2018		2019	
	Proyectos	Monto \$MM	Proyectos	Monto \$MM	Proyectos	Monto \$MM
Transportes	1	95	3	1,032	4	2,627
Telecomunicaciones	7	299	6	359		
Energía	4	577	9	802	5	222
Minería			3	1,950		
Agua y saneamiento			3	393	2	690
Salud			2	270	1	180
Educación					5	329
Irrigación					1	399
Inmuebles					1	
Total	12	971	26	4,806	19	4,446

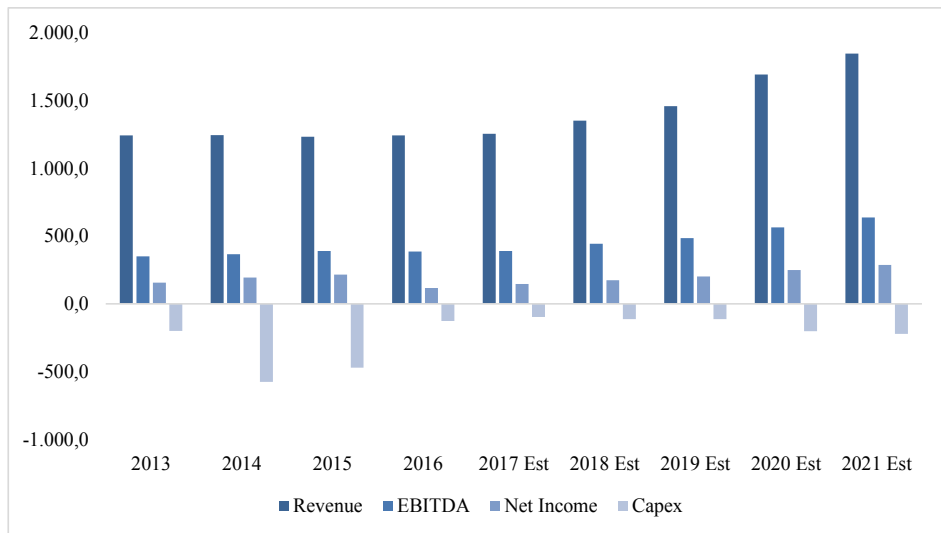
Fuente: ProInversion

8.3. Evolución de las ventas y costos 2011-2017



Fuente: Elaboración propia según Capital IQ

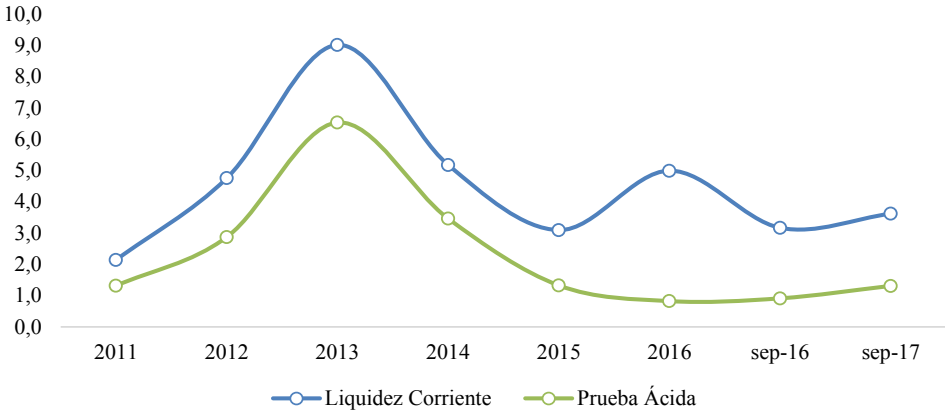
8.4. Indicadores financieros del 2013-2017



Fuente: Elaboración propia según Capital IQ

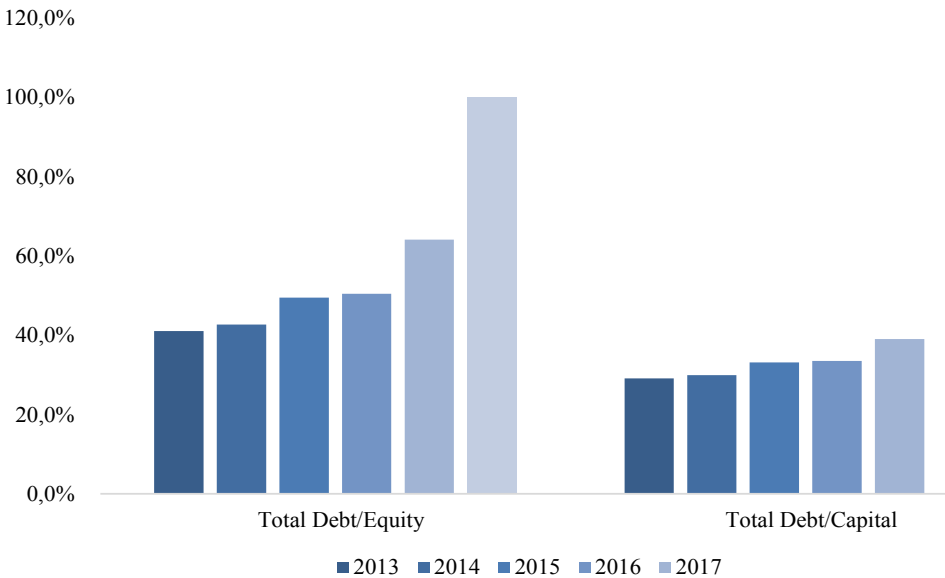
8.5. Rendimiento financiero

8.5.1. Indicadores de liquidez



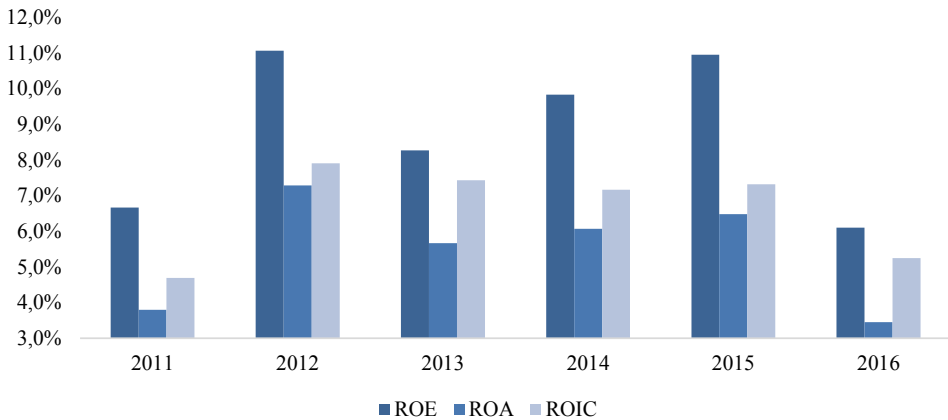
Fuente: Elaboración propia según Capital IQ

8.5.2. Indicadores de apalancamiento



Fuente: Elaboración propia según Capital IQ

8.5.3. Indicadores de rentabilidad



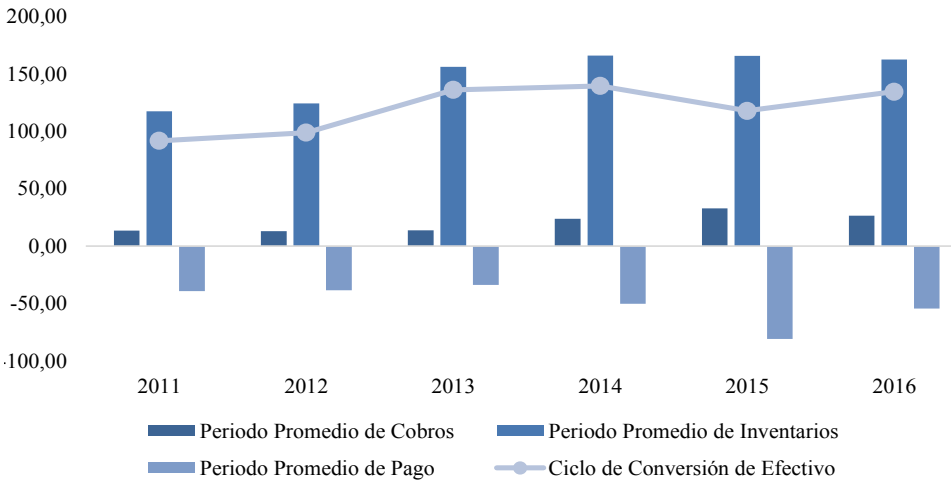
Fuente: Elaboración propia según Capital IQ

8.5.4. Indicadores de gestión

Variables de entrada	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Periodo promedio de cobros	13.50	12.98	13.64	23.83	32.87	26.36
Periodo promedio de inventarios	117.42	124.28	156.10	165.97	165.66	162.50
Periodo promedio de pago	39.26	38.51	33.75	50.30	80.79	54.42
Ciclo de conversión de efectivo	91.65	98.75	135.99	139.50	117.74	134.44

Fuente: Elaboración propia según Capital IQ

8.5.5. Ratios de gestión



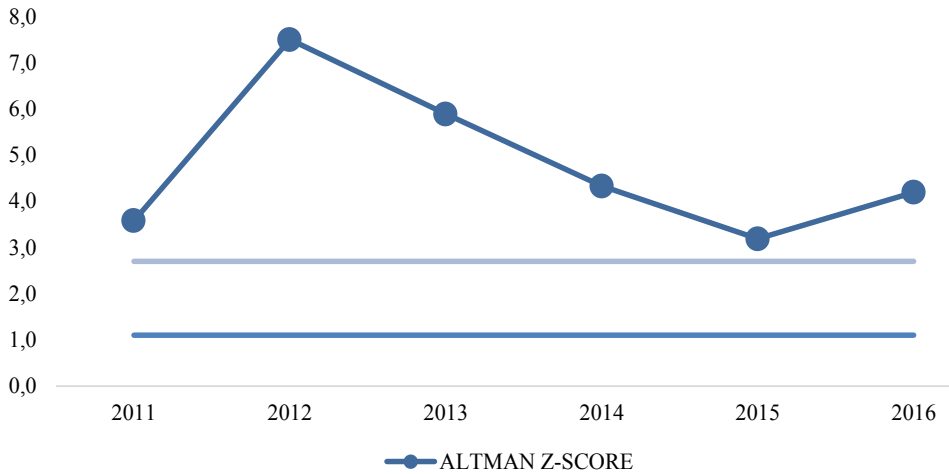
Fuente: Elaboración propia según Capital IQ

8.6. Z-Altman

VARIABLES DE ENTRADA		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Activo corriente		660	853	1,419	1,034	628	900
Pasivo corriente		309	179	157	200	203	180
Pasivo total		911	489	1,105	1,170	1,367	1,340
Activo total		1,985	2,383	3,114	3,240	3,413	3,320
Utilidades retenidas		473	676	653	154	176	677
Utilidad antes de intereses e impuestos		118	230	293	300	318	272
Capital contable		1,073	1,894	2,009	2,070	2,046	1,980
Capital de trabajo		351	673	1,261	834	424	720
VARIABLES DERIVADAS		2011	2012	2013	2014	2015	2016
X ₁ . Capital de trabajo neto / activo total	6.56	0.18	0.28	0.41	0.26	0.12	0.22
X ₂ . Utilidad retenida / activo total	3.26	0.24	0.28	0.21	0.05	0.05	0.20
X ₃ . Uaii / activo total	6.72	0.06	0.10	0.09	0.09	0.09	0.08
X ₄ : capital contable / pasivo total	1.05	1.18	3.87	1.82	1.77	1.50	1.48
ALTMAN Z-SCORE		3.58	7.49	5.88	4.33	3.18	4.19

Fuente: Elaboración propia

8.7. Z-Score de Altman, (Lizarzaburu E. 2014)



Fuente: Elaboración propia

8.8. Ratio Q de Tobin

Variables de entrada	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Capitalización bursátil	2,013.9	3,462.7	2,182.4	2,943.0		2,502.4
Activos totales	1,985.0	2,383.3	3,114.5	3,240.9	3,413.8	3,320.6
TOBIN Q-RATIO	1.01	1.45	0.70	0.91		0.75

Fuente: Elaboración propia

La experiencia de los contables entre el desarrollo profesional y el deterioro de la salud

Loaiza B., Edilgardo; Narváez R., Juan D.

Recibido: 30-06-18 - Revisado: 11-07-18- Aceptado: 13-02-19

Loaiza B., Edilgardo

Contador Público

Administrador en salud

Especialista en Métodos Administrativos y de Producción

Candidato a Doctor en Ciencias Contables

Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid - Colombia

eloaiza@elpoli.edu.co

Narváez R., Juan D.

Contador Público. estudiante de último semestre de la maestría en Economía Aplicada en la Universidad EAFIT de Colombia.

Analista financiero en cuentas por pagar de una empresa multinacional estadounidense.

Universidad Escuela de Administración, Finanzas e Instituto Tecnológico EAFIT
jdnr26@hotmail.com

Esta investigación busca identificar el impacto de estudiar y trabajar en la salud física y mental de los estudiantes de contaduría pública de algunas universidades del área metropolitana de Medellín, Colombia. Se utilizó la tercera versión del cuestionario para la evaluación del estrés de la Pontificia Universidad Javeriana, avalado por el Ministerio de Protección Social. Este instrumento se aplicó a una muestra de ochenta y tres (83) estudiantes-trabajadores, y se realizó un análisis univariado y bivariado de los datos bajo las pruebas estadísticas Chi-cuadrado y estimación OR. La fiabilidad se estableció a través del estadístico Alfa de Cronbach, cuyo resultado arrojó un valor de 0.86. Se concluyó que estudiar y trabajar en contabilidad genera problemas de salud física y mental en la muestra cuando los estudiantes-trabajadores se exceden realizando ambas actividades. Tales excesos elevan los niveles de estrés en este tipo de personas, los cuales podrían desencadenar en otros problemas de salud.

Palabras clave: Estudiante trabajador; estrés en estudiantes universitarios; salud física y mental; prevención; estrés en estudiantes de contaduría.

RESUMEN

It becomes necessary to arise interest towards the construction of a more human public accountant, in which those who regulate, study and practice it, have concerns on health issues, and not only in what happens inside the companies. This research project aims towards identifying the impact that working while studying has over the mental and physical health of public accounting students from different universities across the metropolitan area of Medellín. For this, the third version of the stress evaluation questionnaire designed by the Pontificia Universidad Javeriana, endorsed by the Social Protection ministry of Colombia was used. This survey was applied in eighty three (83) workers-students in public and private universities, conducting a univariate and bivariate statistics analysis under statistical tests, such as chi-square an estimate OR. The confidence was established through Cronbach's Alpha statistic test (results: 0.86). Finally, it is concluded that studying and working in the accounting department produces health problems when the student/worker are exceeded both physically and intellectually in their performance. It was also found that such excesses initially cause high levels of stress, which could trigger different health problems

Keywords: Study work; stress on accountants; physical and mental health; prevention.

ABSTRACT

1. Introducción

La cantidad de personas que trabajan y estudian al mismo tiempo aumenta progresivamente en Iberoamérica. Se dice que 67 % de los estudiantes trabaja o ha trabajado durante su etapa universitaria, y de ellos, 71 % lo hizo durante los primeros meses de la carrera (Universia, 2017). Es probable que esta situación obedezca -en gran medida- a la necesidad de conseguir recursos económicos para financiar los estudios por parte de los universitarios, pues el mismo estudio revela que solo 61 % de ellos trabajó en áreas relacionadas a su carrera.

Este fenómeno se ha vuelto un tema coyuntural para las empresas, pues muchos de los trabajadores, a nivel general, llevan un estilo de vida dual alternando las labores del trabajo y la universidad. El desarrollo de ambas actividades genera una serie de situaciones que merecen atención y análisis por parte de las mismas empresas y la academia.

En ese sentido, esta investigación pretende identificar el impacto de estudiar y trabajar en la salud física y mental de los estudiantes de contaduría pública de algunas universidades del área metropolitana de Medellín – Colombia. Para ello, fue necesario identificar los riesgos profesionales del estudiante de

contaduría pública cuando labora en el área contable, así como mostrar las diversas situaciones a las que se enfrenta diariamente, como la obligación de cumplir requisitos legales y de información financiera, contable y económica, además, la implicación de regirse bajo diversos horarios en una jornada. La investigación se llevó a cabo a través de un estudio de tipo descriptivo para ello se usó un cuestionario para la evaluación del estrés, elaborado por la Pontificia Universidad Javeriana y avalado por el Ministerio de Protección social.

La importancia de esta investigación radica en visualizar la profesión contable desde una perspectiva analítica y humana en términos de salud y prevención a la salud, con el fin de identificar las razones que, dependiendo de la situación, puedan afectar la salud física y mental del estudiante de contaduría pública que ejerce actividades de la profesión en el área metropolitana de Medellín.

Luego de obtener los resultados, se recomienda buscar caminos para mejorar la calidad de vida de los contadores, así como crear conciencia en las organizaciones sobre la salud en los contadores, y desarrollar estrategias para la prevención y promoción de enfermedades ocupacionales que se generan especialmente por el estrés. Este último punto -quizás el más importante- se trata con mayor rigor en la investigación sugiriendo la implementación de mecanismos de afrontamiento y prevención para el bienestar personal del estudiante-trabajador mientras desarrolla sus actividades, pues consideramos que las universidades en donde se ofrece el programa deberían implementar al menos un tema que trate el bienestar del contador dentro de las asignaturas, y en el cual se informe sobre los riesgos laborales a corto, mediano y largo plazo.

2. Devenir histórico y legal

Los profesionales de la contaduría pública han enfocado sus esfuerzos en conservar la tradición mercantilista de la profesión. Un hecho certero que reafirma esta teoría es la situación de los investigadores contables en Colombia, quienes investigan por un lado sobre costos, finanzas o auditoría; y por el otro las leyes, estas últimas, orientadas principalmente a la regulación de los

procedimientos contables, y no al desarrollo de la carrera.

Por ejemplo: La profesión contable se regula en Colombia bajo el Decreto 2649 -vigente hace más de veinte años-, el cual expresa lo siguiente: “se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia” (1993). Entonces, aparte de que la norma ya no responde a los hechos actuales, únicamente se enfoca en la regulación de la contabilidad como herramienta para construir un procedimiento matemático-informativo, y el contable, como persona, desaparece, o nunca ha aparecido.

Como se observa en la norma principal de la profesión, no hay artículos ni letras pequeñas que hablen de la salud del contador. Por ende, se hace necesario acudir a otras regulaciones como la Ley 1616 de 2013, la Resolución 2646 de 2008, la Ley 1562 de 2012, el Decreto 1295 de 1994, entre otros, que, a pesar de no ser exclusivamente contables, sí abarcan aspectos más humanos como la salud ocupacional, los riesgos laborales, riesgos psicosociales y prevención de accidentes y enfermedades.

En otros países como Estados Unidos, la problemática se ha estudiado desde hace cuarenta años, en gran medida por el estilo de trabajo abrumador de los profesionales que laboran en las grandes multinacionales. Este hecho ha servido como base para desarrollar estudios sobre el exceso de trabajo y las enfermedades provenientes del mismo. Los investigadores han estudiado los cambios en el comportamiento de los trabajadores que pasaban cada vez más tiempo en condiciones realmente desfavorables para cualquier persona, y como resultado, ha surgido un sector académico generador de conocimiento y soluciones para este tipo de problemas. En Colombia, el tema se ha tratado de manera tangencial.

El estudiante de contaduría pública desconoce los posibles riesgos que conlleva ejercer su profesión mientras la estudia. Los resultados de una investigación sobre el riesgo psicosocial de ese grupo de estudiantes demostraron que 70 % de los 107 estudiantes encuestados presentaban inestabilidad psicológica, y podían estar en una fase crítica para afrontar el estrés por trabajar al mismo tiempo (Villavicencio, 2006; parafraseado por Loaiza, 2014a, p. 48)

Hay que destacar que, en efecto, son pocos los autores o

profesionales contables que investigan sobre este tema: “se podra pensar que en Latinoamérica no se ha abordado con frecuencia esta problemática en revistas especializadas” (Loaiza, 2014a, p. 49); en este sentido, se puede argumentar que la información histórica es limitada y que los artículos relacionados al tema provienen de los mismos autores, quienes tratan de concientizar a los contadores a través del desarrollo de investigaciones que hablan de la parte humana de la profesión, así como también, la mejora en la calidad de vida y las condiciones laborales (temas que deberan ser de total interés para toda la comunidad contable, pues la salud es primordial para el correcto funcionamiento y cumplimiento de sus funciones).

3. La relación estudiar y trabajar: situación de algunos contables

En el mundo actual, no todas las personas tienen las mismas condiciones económicas, por lo que muchas veces tienen que trabajar desde temprana edad con el fin de suplir sus necesidades básicas y, si de ser posible, las secundarias como educarse en la universidad. Así mismo, se dice que muy pocos estudiantes se dedican plenamente al estudio, y deben combinar esta actividad con el trabajo: estas personas son conocidas como “estudiantes-trabajadores”, quienes se forman en una profesión mientras trabajan, motivados voluntaria e involuntariamente por diferentes circunstancias (Nullvalue, 2007, p. 1).

Por otro lado, el mercado laboral exige profesionales calificados para suplir las necesidades del actual desarrollo económico. Sin embargo, los que han pasado por la universidad entienden que los retos de estudiar y trabajar son innumerables, y esa dualidad conlleva a vivir presiones personales y otras que no se está acostumbrado a sobrellevar “el estrés académico afecta a variables tan diversas como el estado emocional, la salud física o las relaciones interpersonales, pudiendo ser vivenciadas de forma distinta por diferentes personas” (Martín, 2007, p. 90). No obstante, es común que algunas personas elijan estudiar una carrera universitaria sin afinidad vocacional, pero con la idea de que posiblemente les brinde estabilidad económica en el futuro.

La contaduría pública se percibe como una carrera que brinda estabilidad económica. En donde haya dinero, se necesita un

contador, expresión generalizada ; luego entonces la contaduría se convierte en una carrera de pronta ocupación, y posiblemente este sea el principal motivo para que muchas personas la escojan como proyecto de vida: “las profesiones de pronta ocupación son aquellas que requieren compaginar la vida académica con la laboral y que frecuentemente se eligen más por facilitar acceso rápido a un ingreso que por una vocación particular” (Riveros, Rubio, Candelario y Mangín, 2013, p. 266), opiniones como la anterior hacen que la profesión contable sea estudiada en gran medida por razones alejadas de su objetivo.

Por otra parte, muchos estudiantes toman su decisión basándose en prejuicios:

...el estatus social otorgado por la Contaduría Pública, a pesar de no ser una opinión negativa, es considerado como un prejuicio ya que es probable que la creencia de que la Contaduría Pública brinda una excelente remuneración pueda ser la causante del prestigio social de dicha profesión. (Grajales, 2007, p. 197)

No obstante, el alumno confronta largas jornadas de estudio y automáticamente se predispone ante la carrera: “se ha identificado que entre los estudiantes de contaduría hay pre-concepciones que pueden obstaculizar de forma importante su aprendizaje, como que es muy difícil, es árida, es todo números y técnica, o es aburrida” (Lucas 2001, parafraseado por Riveros, Rubio, Candelario y Mangín, 2013, p. 268). La realidad confirma los prejuicios de cierta forma, porque estudiar contaduría pública se traduce en largas jornadas de estudio para ganar asignaturas complejas que exigen, entre otras cosas, agilidad con la memoria y mecanización de los procesos, los cuales generalmente se olvidan en la posteridad.

Los anteriores hechos son preocupantes para los investigadores que analizan el problema: “los estudiantes universitarios están permanentemente sometidos a presiones y exigencias de su entorno académico, o que éstas se presentan de forma regular, pudiera pensarse que las alteraciones inmunológicas se perpetúan y aumentan” (Guarino, Gavidia, Antor y Caballero, 2000, p. 68). Según lo planteado, lo que parecía fácil y conveniente, de repente se convierte en algo difícil de manejar. Tal parece que la contaduría pública es una carrera de vocación, escogida ampliamente por personas sin vocación.

En este contexto se hace necesario hablar de una serie de conceptos relacionados con el tema, entre muchos otros, el término "Trabajo", el cual se podría definir como "el estado normal de los seres humanos; no trabajar es anormal" (Bauman, 2000, p. 18). El concepto se ha analizado bajo diversas perspectivas y pensamientos a través de los años: Para Karl Marx, por ejemplo, "el trabajo es una actividad por la que el hombre transforma la realidad para satisfacer sus necesidades físicas y espirituales" (1946, p. 769). Y de forma similar, Adam Smith expresa: "Por lo general, el trabajador de la manufactura añade, al valor de los materiales sobre los que trabaja, el de su propio mantenimiento y el beneficio de su patrono" (1776, p.387). Es decir, bajo cualquier ideología política, el trabajo sirve para suplir las necesidades de las personas como el alimento, el refugio, el estudio, la recreación, y otras; para lo cual es indispensable tener dinero, y la mejor forma de obtenerlo es trabajando. En ese sentido "el trabajo constituye la principal fuente de ingresos económicos para la mayor parte las personas, con lo que se convierte en un medio para generar recursos indispensables, en la mayoría de los casos, para la supervivencia y el bienestar" (Porras, 2013, p. 103).

El exceso de trabajo y estudio enmarcados en carreras que fueron escogidas por prejuicios conllevan a desbalances físicos y emocionales. De lo contrario, si se cumplen con las condiciones iniciales y se evitan los excesos, el bienestar se refleja en la salud y en la forma de relacionarse con los demás sin que se generen sentimientos de amargura o presión y, en ese caso, se estaría cumpliendo la finalidad conceptual del trabajo.

Los estudiantes deberían tener en cuenta estas variables en vista de que hay pruebas suficientes para prevenirse de caer enfermos: "se encuentran personas que dedican la mayor parte de su tiempo al trabajo, viven agobiados y angustiados por buscar la perfección en el área laboral, descuidando aspectos importantes de la vida como la familia y los amigos" (Posada, 2011, p. 68).

De igual forma, quienes asumen este reto aceptan trabajos de los que no tienen conocimiento, y se comprometen a realizar labores pesadas por un suelo precario, el cual, de hecho, no solo afecta sus finanzas, sino que también genera estrés reflejándose en su salud física y mental: hecho que se puede observar en individuos

con fatiga, falta de atención y disminución en su rendimiento laboral. Típicas dolencias que, en muchas ocasiones, se le asignan al contador.

Por otra parte, también es necesario abordar el tema a profundidad bajo tres categorías: Las personas que estudian, las personas que trabajan y quienes hacen ambas actividades.

Las primeras asisten al colegio o la universidad y se dedican plenamente a las actividades académicas; las segundas, acuden a sus trabajos para cumplir un horario determinado. Y, finalmente, los que se dedican a las dos labores, lo cual implica que deben cumplir con dos horarios y muchas responsabilidades; estos son los llamados “estudiantes-trabajadores”, los cuales se describirán a continuación y de los que se va a profundizar en esta investigación:

...son aquellos que estudian y trabajan. Se enfrentan a un reto que la mayoría de las personas no se atreven a correr. Los estudiantes que son a la vez trabajadores, deben tener razones muy sólidas y una alta motivación para asumir este doble papel (...) No cabe duda que los estudiantes que trabajan de manera permanente o tiempo parcial, tienen una identidad dividida entre dos realidades. No están plenamente incorporados al trabajo porque continúan estudiando en la universidad, pero no tienen condiciones para dedicarse a tiempo completo a los estudios, porque también como trabajadores tienen su tiempo mediado por la actividad educativa. (Petit, González y Montiel, 2011, p. 18)

Las razones pueden variar, pero se podría decir que trabajar y estudiar al mismo tiempo es una decisión tomada por necesidad o convicción. En todo caso, el reto de enfrentar ambas actividades ocupando todo el tiempo en cada cosa podría generar agotamientos físicos, tal y como lo indica Caballero, Abello y Palacio: “toda esta situación expone a los involucrados a un sinnúmero de desafíos, decisiones, problemas y exigencias de diferente naturaleza, dadas por el contexto laboral y por las condiciones propias del ámbito educativo” (2006, p. 12).

Es normal observar casos en los que estudiantes-trabajadores de contaduría pública requieran trabajar desde inicios de la carrera ya que eligen esta profesión para acceder de forma rápida al mercado laboral. La contaduría se cataloga dentro de las profesiones de rápida ocupación -como se mencionó anteriormente-, es decir, en la que se debe acoplar la vida académica y la laboral (Riveros,

Rubio, Candelario y Mangín, 2013, p. 266), todo esto con el fin de cubrir los gastos de estudiar u otras obligaciones que se tengan a nivel personal.

Por otro lado, están los estudiantes que trabajan con el fin de adquirir experiencia laboral en el área contable y ganar destreza para el ejercicio profesional. También, obtener el tiempo exigido por la ley para solicitar la tarjeta profesional (la ley no tiene en cuenta el tiempo de seis (6) meses de prácticas obligatorias). Entonces, la presión de trabajar se hace presente entre los estudiantes desde el comienzo, porque lo deben hacer para poder ejercer como profesionales y graduarse.

La demanda de actividades entre trabajar y estudiar es imposible de abarcar. Sin embargo, genera preocupación es el excesivo desgaste físico y mental de quienes deciden irse por este camino en la contaduría pública, sin tener las nociones y el conocimiento previo de lo que están haciendo. Además, la intención de hacer ambas cosas lo mejor posible, a pesar de la inflexibilidad que existe dentro de las organizaciones, y las presiones académicas provenientes de la universidad:

...las horas trabajadas inciden negativamente sobre el rendimiento (...) pero en un nivel moderado de horas trabajadas, la incidencia puede ser positiva (...) además un alumno que trabaje en temas vinculados con la carrera puede aumentar su rendimiento trabajando una moderada cantidad de horas semanales. (Fazio, 2004, p. 1)

Bajo esta situación, el estudiante de contaduría pública debería evitar los excesos con el fin de cuidar su salud.

Finalmente, bajo buenas condiciones laborales, el trabajo puede convertirse en un ambiente óptimo para el estudiante, en el cual desarrolle sus facultades y dicha realización le haga sentir satisfacción personal.

4. El estado de salud del contador público derivado de su trabajo

Se cree que cuando la mente de una persona está bien, se refleja en el cuerpo. Este refrán ejemplifica el estado del estudiante-trabajador, pues ambos factores deben mantener un equilibrio que permita desarrollar las actividades a las que se dedica, ya que cada labor requiere involucrar el cuerpo y la mente, sobre todo cuando se ejercen dos o más ocupaciones al tiempo.

En la carrera de contador la agilidad mental actúa como la herramienta primordial para procesar información o solucionar problemas y, por lo tanto, ocupa la mayor parte del tiempo. De acuerdo a Gómez (2007): “el estado de salud de un trabajador depende enormemente de la actividad laboral que desempeña, de las condiciones de trabajo, de la realidad social y del modo de producción que ella impone” (Gómez, 2007, p. 109).

Dicho lo anterior y, haciendo una relación con el tema, se puede citar lo siguiente:

...trabajadores que se perciben expuestos a factores de riesgo psicosocial (como sobrecarga de trabajo, exceso de carga mental, realización de tareas repetitivas y de muy corta duración) presentan porcentajes de respuesta significativamente mayores en sintomatología psicósomática (como problemas de sueño, cansancio, dolores de cabeza, mareos, etc.) que los no expuestos (Gil, 2012, p. 240)

El trabajo del contador cabe perfectamente en esta descripción, aunque no tiene que realizar esfuerzos físicos importantes, su labor conlleva cierto nivel de carga mental a la hora de, por ejemplo, entregar reportes financieros y de impuestos. La presión aumenta cuando el requerimiento incluye temas tan complejos como el cumplimiento de normatividades locales e internacionales. Y, en adición, en ciertas fechas del año deben aumentar sus horas laborales por la sobrecarga de trabajo que exigen las diferentes áreas de la empresa.

Bajo estas condiciones, los contables tienden a sufrir malestares en la columna, tendinitis y tenosinovitis, también irritabilidad en los ojos o disminución de la visión, todo esto derivado de las posiciones, el uso del computador y del mouse. (Montoya y Posada, 2007). Por otro lado, el trabajo en áreas administrativas, en este caso contables, implica que las personas estén sentadas la mayor parte del tiempo en posturas poco ergonómicas y extenuantes. Para Vernaza y Sierra (2005, p.324) “...alcanzar objetos, mantener posturas forzadas de inclinación y referir tensión muscular durante la actividad laboral significan mayor riesgo”.

En este sentido, el auto-cuidado que los contables desarrollan en su vida diaria puede ser la opción más cercana para evitar el desarrollo de patologías provenientes del trabajo, y esta cultura se debe promover desde todas las instancias con el fin de contar

con profesionales sanos y dispuestos a trabajar eficientemente, pero sin afectar su salud. El contador público debe pensarse como un profesional responsable en todos los ámbitos, el cual toma las mejores decisiones siempre y cuando esté bien de salud, mas no basándose únicamente en sus conocimientos académicos y prácticos, pues en ese caso, estaría al mismo nivel de una máquina procesadora de información.

El quehacer del contador debería enmarcarse bajo ambos términos: bienestar personal y profesional. La primera parte incluye preocuparse por el autocuidado de la salud física y mental; y la segunda, el buen desempeño en la academia y la práctica. Según Jones (2008), de la condición de ambas cosas derivan los resultados en la gestión de las empresas: “De los contadores depende -en gran medida- el bienestar financiero de quienes los contratan, así como también la ruina de los mismos” (p. 1).

Tal es la importancia de la salud, que los contadores deberían igualarla con sus responsabilidades. Es frustrante pensar que las personas adquieren un estilo de vida poco saludable por trabajar y conseguir dinero, sin tener en cuenta que sin la primera parte no podría cumplir con sus obligaciones.

Una buena calidad de vida se refleja directamente en los resultados del trabajo y en efecto, se refleja en los clientes. Luego entonces, los descuidos en la salud física y mental, así como el mantenimiento de hábitos incorrectos que se evidencian en la calidad de vida afectan a los clientes, a la profesión y a la sociedad en general. (Montoya y Posada, 2007, pp. 15-18)

No obstante, a pesar de conocer estas circunstancias y los impactos que generan, es oportuno que las organizaciones y los profesionales se interesen seriamente por la parte humana, porque como se ha dicho antes, su estado, a nivel integral, influye directamente en el trabajo.

5. Producto de la investigación

Con el fin de identificar el impacto que tiene estudiar y trabajar en la salud física y mental de los estudiantes de contaduría pública de algunas universidades del área metropolitana de Medellín–Colombia, se realizó una investigación de tipo descriptivo transversal, con fuente de información primaria de ochenta y

tres (83) estudiantes trabajadores pertenecientes a cuatro (4) universidades públicas y privadas. Se aplicó la tercera versión del cuestionario para la evaluación del estrés elaborado por la Pontificia Universidad Javeriana y avalado por el Ministerio de Protección social, el cual mide aspectos intelectuales y laborales, fisiológicos, psico-emocionales y de comportamiento social, sirviendo como instrumento para la investigación. El análisis se hizo univariado y bivariado. Se acompañó con pruebas estadísticas de asociación como la prueba chi-cuadrado, estimación OR e intervalos de confianza de 95 %. Para medir la fiabilidad se usó el estadístico Alfa de Cronbach, arrojando este 0,8, lo cual indica muy buena fiabilidad de la escala de medida. Para complementar la investigación se utilizaron diversas herramientas como: tesis de grado, artículos académicos y libros.

La investigación fue realizada con datos de estudiantes-trabajadores del área contable quienes pertenecen a un grupo de universidades como Escolme, Universidad de Medellín, Politécnico Jaime Isaza Cadavid y Universidad de Antioquia. Esta última participa con el mayor porcentaje.

En el estudio hubo predominio de las mujeres 65,1% de participación. En relación con el estado civil, los solteros 83,1%, mientras que quienes están en unión libre 13,3% y los casados 3,6%. Los semestres predominantes -que se encuentran cursando los encuestados- están el décimo, noveno y sexto respectivamente. Además, el cargo en que se desempeñan tuvieron mayor participación las personas que ejercen como auxiliares contables, aprendices de contabilidad, auxiliares administrativos y de auditoría. Esta información se resume en los siguientes gráficos:

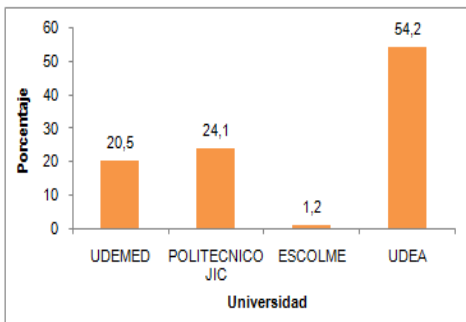


Gráfico 1. Universidades encuestadas. Fuente: Elaboración propia.

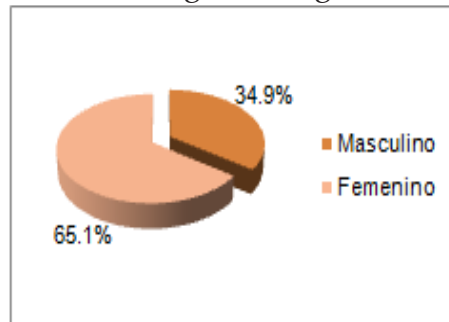


Gráfico 2. Género. Fuente: Elaboración propia.

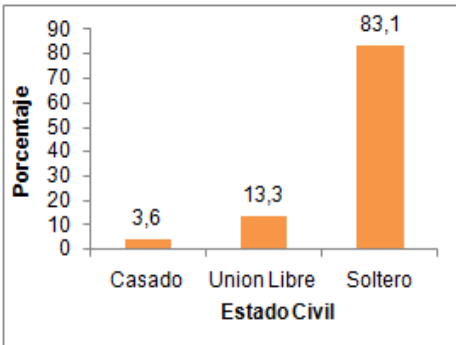


Gráfico 3. Estado Civil. Fuente: Elaboración propia.

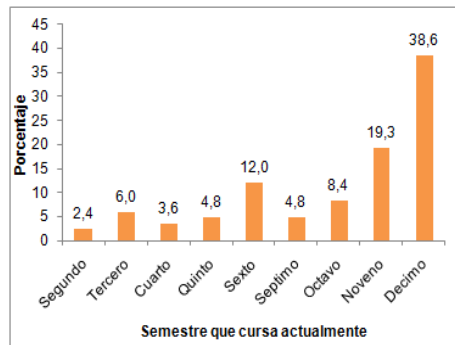


Gráfico 4. Semestre que cursa. Fuente: Elaboración propia.

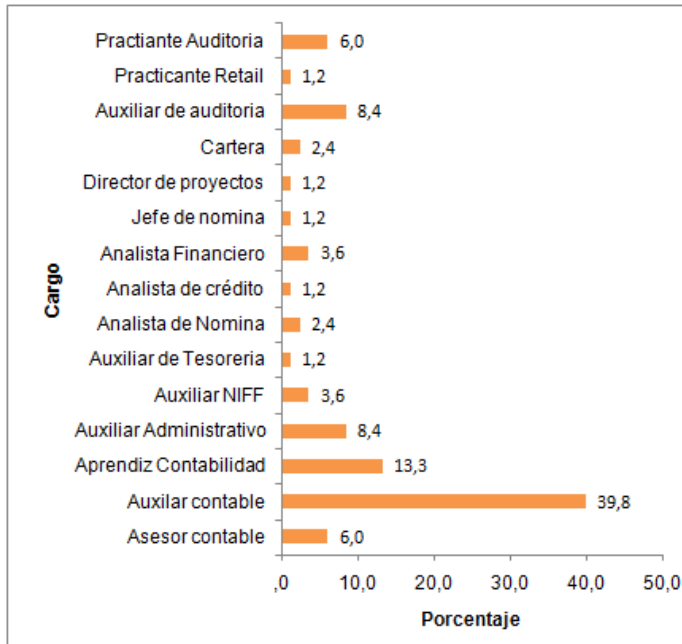
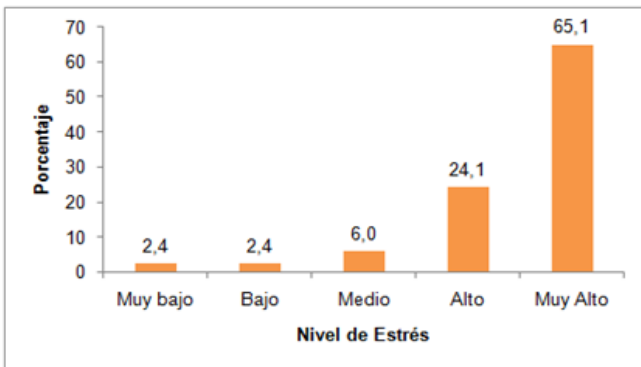


Gráfico 5. Cargo en que se desempeña. Fuente: Elaboración propia.



Los niveles de estrés se clasificaron en muy bajo, bajo, medio, alto y muy alto; y los resultados obtenidos fueron 2,4% para los primeros, y 6,0%, 24,1% y 65,1% respectivamente para los siguientes.

De estos resultados se pudo concluir que estudiar y trabajar al mismo tiempo genera un impacto en las personas que realizan ambas actividades, el cual se relaciona con el estrés, de tal forma que podría afectar su salud física y mental.

Cabe mencionar que algunos compañeros estudiantes de contaduría manifestaron enfermarse durante los primeros días de ejercer las dos tareas, pues el tiempo era limitado dado que las responsabilidades habían aumentado. Deben madrugar, ir a estudiar, ir a trabajar y cumplir con los requerimientos que exigen ambas cosas. Por consiguiente, quedan relegadas las actividades de ocio que antes realizaban en su vida, lo que ocasiona cansancio, debilidad, presión y demás anomalías que perjudican tanto lo físico como lo mental y que se pueden resumir en elevados niveles de estrés.

El siguiente gráfico abarca los diferentes síntomas que se producen por los altos niveles de estrés generados de la relación estudiar-trabajar en la contaduría pública. Allí se puede observar que los resultados en la parte fisiológica, psico-emocional, comportamiento social e intelectual y laboral, se comportan de manera similar, pues los porcentajes no presentan grandes variaciones, al contrario, contienen cifras muy semejantes que demuestran la existencia del riesgo de sufrir dichas patologías.

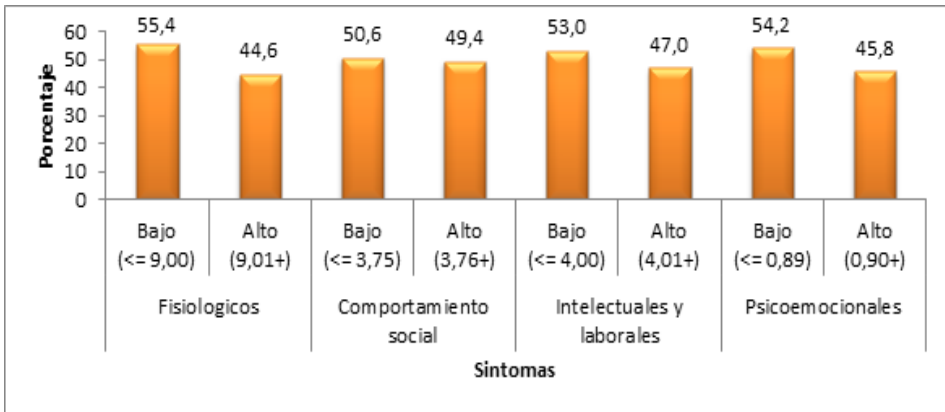


Gráfico 7. Síntomas del estrés, generados de la relación trabajo-estudio. Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, se toma el cuadro 1 “Factores asociados al nivel de estrés en estudiantes trabajadores” para abarcar los síntomas tanto físicos como mentales generados por el estrés, en la cual se evidencia que solo hay diferencias estadísticamente significativas en el ítem estado civil en relación a soltero y casado/unión libre. En cuanto a las demás, la situación se presenta como normal.

Cuadro 1

Factores asociados al nivel de estrés en estudiantes trabajadores

Variables		Nivel de Estrés				Valor P	OR IC95%		
		Muy bajo -		Alto - Muy			OR	IC 95%	
		n	%	n	%			LI	LS
Sexo	Masculino	1	11,1	28	37,8	-	1,0	-	-
	Femenino	8	88,9	46	62,2	0,000	5,7	2,7	12,2
Estado Civil	Soltero	7	77,8	65	87,8	-	1,0	-	-
	Casado/Unionlibre	2	22,2	9	12,2	0,054	4,5	1,0	20,8
Grupo Edad	20 - 24	4	44,4	41	55,4	-	1,0	-	-
	25 - 29	2	22,2	19	25,7	0,002	9,5	2,2	40,8
	30 +	3	33,3	14	18,9	0,015	4,7	1,3	16,2
Universidad en la que estudia actualmente:	Pública (UDEA - POLI)	1	11,1	16	21,6	0,000	8,3	3,8	18,2
	Privada (UMED - ESCOLME)	4	44,4	16	21,6	-	1,0	-	-
Horas Trabajo Semanal	1 - 24 horas	2	22,2	7	9,5	-	1,0	-	-
	25 a 48 horas	2	22,2	27	36,5	0,000	13,5	3,2	56,8
	48 horas y más	5	55,6	40	54,1	0,000	8,0	3,2	20,3

Número de hijos	Ninguno	7	77,8	59	79,7	-	1,0	-	-
	Al menos 1 hijo	2	22,2	15	20,3	0,007	7,5	1,7	32,8
Semestre	2 a 5	2	22,2	12	16,2	-	-	1,0	-
	6 a 10	7	77,8	62	83,8	0,000	8,9	4,1	19,4
Horas matriculadas	<= 16 horas	3	33,3	34	45,9	-	1,0	-	-
	> 16 horas	6	66,7	40	54,1	0,000	4,8	2,0	11,6
Cargo	Jefe, profesional, técnico	6	66,7	23	31,1	0,003	3,8	1,6	9,4
	Auxiliares y operarios	3	33,3	51	68,9	-	1,0	-	-

Fuente: Elaboración propia.

Según los niveles de estrés arrojados por el cuadro, las mujeres que estudian y trabajan tienen 5.7 veces más riesgo de padecer estrés en comparación con los hombres. La misma situación se observa en las personas casadas/unión libre, pues tienen 4,5 veces más riesgo de presentar estrés alto-muy alto que los solteros. En cuanto al grupo de edad, los que presentan menor riesgo son las personas de 20 y 24 años, seguidos de los que tienen 30 años o más. Finalmente, las personas que se encuentran entre los 25 y 29 años presentan un riesgo más elevado.

En relación con la universidad, se hizo una clasificación entre pública y privada con el fin de revisar si había particularidades. Los estudiantes-trabajadores de universidad pública son 8,3 veces más propensos a tener altos niveles de estrés. En cuanto a las horas semanales dedicadas al trabajo, se hizo la separación en rangos que oscilan entre 1-24 horas, 25-48 horas y 48 horas o más: se muestra que hay mayor riesgo para las últimas con 13,5 y 8,0 veces respectivamente.

Para finalizar, el riesgo de niveles de estrés también se manifiesta entre alto y muy alto en los individuos que tienen al menos un hijo, para los que están cursando entre el sexto y décimo semestre y tienen matriculadas semanalmente más de 16 horas en materias presenciales, y para quienes en su cargo son jefes, profesionales o técnicos teniendo cada categoría 7.5, 8.9, 4.8 y 3.8 veces.

6. Desinformación del profesional contable. Impactos y prevención

Quizás la falta de cuidado personal por parte de los contadores y

la poca información que se proporciona en las universidades sobre estos temas, se deba al descuido de los mismos contadores, pues se han enfocado en cumplir con sus deberes a como dé lugar. Se han relegado a un segundo plano los temas humanos que, de hecho, también son importantes; es decir, pareciera que la comunidad contable no fuera consciente de tales contratiempos generándose grandes brechas entre lo que se les enseñó en la universidad y lo que hacen en la práctica.

Según Scapens (1983, citado en Hawkes, Fowler y Tan, 2003): “por las técnicas matemáticas y contables que aparecen en los libros están limitadas para la práctica. Deben realizarse más estudios académicos sobre la contabilidad en la práctica con el fin de que estos sean relevantes para los practicantes” (p. 1) Adicionalmente, en varios programas de contaduría pública del país no existe una sola asignatura que trate el tema de prevención de riesgos profesionales en el área contable, aun conociendo los estudios que demuestran la necesidad de tratar este tema. Lo anterior se comprobó fácilmente haciendo un barrido por el pensum académico del programa en cuatro distintas universidades del país, tanto públicas como privadas, como la Universidad Nacional, la Universidad de Antioquia, la Universidad de los Andes y el Externado de Colombia; las cuales no incluyen alguna materia que se refiera al tema.

Las universidades que titulan contadores deberían contribuir al desarrollo de unas habilidades mínimas en el tema de prevención de riesgos profesionales, pues los contables deberían conocer las enfermedades derivadas del estrés. Sería indicado mostrar los signos y síntomas, así sean mínimos o iniciales de cualquier enfermedad alusiva a la labor del contable, con el fin de garantizar que ellos sean capaces de prevenir dichas enfermedades, así como también, brindarles orientación en caso de que requieran ayuda.

En otras palabras: los contadores públicos deberían tener la habilidad de reconocer cuáles y cómo se pueden prevenir este tipo de situaciones y no ignorar los síntomas, o mitigar su importancia. Para Espinosa, Contreras y Esguerra (2009, p. 93): “es importante generar estrategias que conlleven el afrontamiento activo del estrés”. De esta forma, se demuestra que la academia juega un papel relevante dentro de la prevención de los riesgos laborales

de los contadores. Sin embargo, ha evitado tratar esta situación al considerar que se aleja de sus objetivos importantes, los cuales a primera vista parecen enfocarse en la formación de profesionales para el mercado laboral. La generación de estrategias de prevención desde el primer semestre puede contribuir al nacimiento de una cultura de bienestar entre los estudiantes, y de esta forma se podrían mitigar muchos riesgos.

Lo relevante, es que no se han dado cuenta de que son propensos a sufrir enfermedades causadas por el estrés generado del exceso de trabajo y del sedentarismo. Es casi que una obligación para las facultades identificar los riesgos y generar un ambiente de prevención: "la formación de hábitos saludables favorece el bienestar de los profesionales y de la sociedad en general al incrementar sus capacidades, disminuir el riesgo de enfermedad y aumentar su productividad" (Lumbreras, Moctezuma, Dosamantes, Medina, Cervantes, López y Méndez, 2009, p. 9). De este modo, concientizarse sólo es el primer paso para prevenir contingencias y mejorar la calidad de vida, pues los contables requieren hacer algo más que reconocer el riesgo: necesitan comprometerse seriamente en estas cuestiones.

Además de los ya mencionados niveles de estrés, los cuales tienden a incrementar debido a su formación excesivamente crítica, mezclando estas actitudes en otros campos de la vida como el familiar y los amigos, y llevando toda la carga laboral a su cotidianidad (Weick, 1983, pp. 350-369), cabe cuestionar lo siguiente: ¿a qué costo se asumen las nuevas responsabilidades? Posiblemente a un costo muy alto, porque los efectos de todas estas afecciones perjudican la vida completa de una persona, tanto a su salud como a las relaciones socio-afectivas.

Los contadores en formación y los que ejercen profesionalmente, aunque están acostumbrados a trabajar con cifras o sucesos que se expresen monetariamente, deben priorizar aspectos más sociales que se relacionan con ellos, ya que es probable que más adelante exista un mayor interés en hablar de salud laboral, con la finalidad de evitar que ciertas condiciones del trabajo perjudiquen su salud (Fernández, Siegrist, Rödel y Hernández, 2003, p. 8).

Así, las organizaciones están probando diferentes alternativas para evitar que el exceso de trabajo desencadene en afecciones en

la salud de sus trabajadores. Las firmas de contadores públicos en Estados Unidos, por ejemplo, tienden a permitir horarios flexibles a sus empleados. Aseguran que de esa forma se contribuya a desarrollar su calidad de vida en el ámbito familiar y que, posteriormente, los contadores trabajen de forma amena y sientan satisfacción laboral. (Dreike y Kaplan, 2002, pp. 4-5).

Como se planteó anteriormente, los organismos reguladores no emiten normas para cuidar y prevenir la salud de afecciones como provenientes del estrés y demás padecimientos a los que se pueden enfrentar un estudiante-trabajador. En esta instancia cabe resaltar lo siguiente:

Las condiciones de salud, afectadas por las inadecuadas condiciones de trabajo, se ven enmarcadas por la falta de control en los factores de riesgo y obedece a un pobre seguimiento por parte de los entes implicados en la regulación y cumplimiento de las normas erigidas por los gobiernos en cuanto a seguridad y garantías de los trabajadores (...) Para ello, de acuerdo a las disposiciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y las leyes establecidas en el país conforme al Sistema de Riesgos Profesionales, ha de elaborar un Programa de Salud Ocupacional tendiente a preservar, mantener y mejorar la salud individual y colectiva de los trabajadores en sus correspondientes ocupaciones y que deben ser desarrolladas en forma multidisciplinaria (Posada, 2011, p. 67)

Consideramos importante hacer un llamado a las autoridades para que se tenga en cuenta la salud física y mental de los trabajadores bajo tales condiciones, porque de lo contrario podría convertirse en un problema de salud pública muy difícil de tratar en el futuro. También incitar a la comunidad contable para que se concientice sobre estos hechos y los estudie a mayor profundidad.

Los universitarios representan un importante capital humano para la sociedad, en la mayoría de ocasiones las universidades no cuentan con programas en pro del desempeño académico y profesional, que protejan la salud física y mental (Lumbreras, Moctezuma, Dosamantes, Medina, Cervantes, López y Méndez, 2009, p. 3), por estas razones es necesario mostrarle a la academia la gravedad del asunto, junto con las falencias que se tienen desde las aulas de clase, por lo que no sobra sugerir que desde la universidad se promueva el interés por el bienestar de los futuros

profesionales, o los que ya están ejerciendo en el área a través de las herramientas que estas instituciones poseen, como proyectos de aula, módulos, talleres o actividades extracurriculares.

Con el fin de contribuir al pensamiento de una comunidad contable consciente de los pros y contras que genera ejercer la profesión, se sugiere incluir una materia de prevención en el pensum de la carrera contaduría pública y de esta forma minimizar los riesgos de contraer patologías físicas y mentales en los estudiantes y trabajadores del área contable.

7. Conclusiones

En las diferentes universidades donde se ofrece el programa de contaduría pública, especialmente en la Universidad de Antioquia, Universidad de Medellín, Escolme y Politécnico Jaime Isaza Cadavid, hay un notable número de personas que estudian y trabajan a la par en cargos como auxiliar contable, aprendiz de contabilidad y auditoría. Sin importar el semestre en que se encuentren, al tener responsabilidades en ambas labores como cumplir con dos horarios, seguir instrucciones de jefes y profesores, cumplir con tareas y estudiar para parciales, se presentan altos niveles de estrés afectando su salud física y mental. Se puede concluir que ejercer ambas labores afecta el bienestar del contable, pues son propensos a sufrir diferentes afecciones, los cuales se manifiestan en diferentes proporciones entre mujeres, personas casadas o en unión libre, quienes tienen al menos un hijo, los que pertenecen al grupo de edad entre 25 y 29, los que estudian en universidad pública y los que trabajan entre 25 y 48 horas.

Estudiar y trabajar no produce estrés a quienes realizan ambas actividades, al contrario, los autores son claros en decir que el problema radica en los excesos. Bajo las condiciones adecuadas (moderadas horas de trabajo y flexibilidad laboral) una persona puede desempeñar ambas labores de manera eficiente y sin afectar su salud. En Colombia no existen las condiciones adecuadas para que un estudiante pueda laborar sin sentirse afligido, pues las leyes no han definido cómo se debe tratar estos temas, y tampoco existe una cultura de autocuidado de la salud dentro de la comunidad de contadores públicos, pues históricamente han primado otros factores personales sobre el bienestar físico y mental: Conseguir

metas en el campo laboral, ascender o cumplir con el exceso de trabajo. A pesar de la poca regulación frente al tema que se trata en esta investigación, cabe destacar que la calidad de vida, el bienestar y la salud de los profesionales es un derecho de los trabajadores, y por tal motivo se extiende la invitación a generar conciencia en la comunidad para preservar y garantizar estos derechos que, de no ser tratados, pueden afectar la salud.

Según la literatura afín, las patologías médicas que afectan a los contables bajo la condición de trabajo y estudio son: estrés, dolores de cabeza y cuello, sedentarismo, cansancio, enfermedades del corazón, afecciones vertebrales en la columna, tendinitis y tenosinovitis, y enfermedades psicológicas como la depresión, entre otras. A pesar de que las enfermedades son tendencia dentro del conjunto, su intensidad puede variar de acuerdo a las horas que laboren. Entre más tiempo dediquen al trabajo, hay mayor riesgo de estrés.

El estudiante-trabajador de contaduría pública se enfrenta a situaciones cotidianas que demuestran una posible brecha entre la teoría y la práctica. Mientras que por un lado recibe el conocimiento a través de clases basadas en temas tradicionales, por otra parte ignora cómo será su aplicación en el campo laboral. En ese sentido, la académica contable colombiana no ha materializado un curso o asignatura que prevenga las situaciones a las que se enfrenta un contador en la práctica, de tal forma que los contadores desconocen el riesgo conexo al exceso de trabajo y al estrés. Sólo se concientizan sobre este hecho hasta al momento de ejercer, cuando posiblemente ya sea demasiado tarde. Se sugiere a la academia que implemente programas de promoción y prevención a la salud desde inicios de la carrera a través de la creación de una asignatura, un curso, o un tema que contenga información sobre los riesgos a los cuales se van a enfrentar los contadores en mediano y largo plazo.

8. Referencias

- Arbeláez Álvarez, G., Velásquez Carrillo, S. y Tamayo Rendón, C. (2011). Principales patologías osteomusculares relacionadas con el riesgo ergonómico derivado de las actividades laborales administrativas. *CES Salud Pública* 2(2), 196-203.
- Bauman, Z. (2000). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona:

Gedisa.

- Caballero, C., Abello, R. y Palacio, J. (2006). Burnout, Engagement y rendimiento académico entre estudiantes universitarios que trabajan y aquellos que no trabajan. *Psicogente* 9(16), 11-27. Tomado de: <http://publicaciones.unisimonbolivar.edu.co:82/rdigital/psicogente/index.php/psicogente/article/viewFile/51/61> (Consulta: Octubre 20, 2015)
- Decreto 1295 de 1994. Por el cual se determina la organización y administración del Sistema General de Riesgos Profesionales, 22 de Junio de 1994.
- Decreto 2649 de 1993. Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, 29 de Diciembre de 1994.
- Dreike, E., y Kaplan, S. (2002). The Effects of Flexible Work Arrangements on Stressors, Burnout, and Behavioral Job Outcomes in Public Accounting. *Behavioral Research in Accounting* 14(1), 1-34. Tomado de: <http://aaapubs.org/doi/abs/10.2308/bria.2002.14.1.1> (Consulta: Noviembre 30, 2015)
- Espinosa, J., Contreras, F. y Esguerra, G. (2009). Afrontamiento al estrés y modelo psicobiológico de la personalidad en estudiantes universitarios. *Revista Diversitas* 5(1), 87-96. Tomado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/dpp/v5n1/v5n1a08.pdf> (Consulta: Diciembre 1, 2015)
- Fazio, M. (2004). *Incidencia de las Horas Trabajadas en el Rendimiento Académico de Estudiantes Universitarios Argentinos*. Tesis como requisito parcial para optar al grado de Magíster en Economía, Facultad de ciencias económicas, Universidad Nacional de La Plata, La Plata, Argentina. (Diciembre 10, 2015)
- Fernández, S.; Rodel y Hernández (2003). El estrés laboral: un nuevo factor de riesgo. ¿Qué sabemos y qué podemos hacer? *Atención primaria* 31(8), 132-138. Tomado de: http://apps.elsevier.es/watermark/ctl_servlet?f=10&pident_articulo=13047736&pident_usuario=0&pcontactid=&pident_revista=27&ty=94&accion=L&origen=zonadelectura&web=www.elsevier.es&lan=es&fichero=27v31n08a13047736pdf001.pdf (Consulta: Diciembre 3, 2015)
- Gil, P. (2012). Riesgos psicosociales en el trabajo y salud ocupacional. *Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Pública*

- 29(2), 237-241. Tomado de: <http://www.scielo.org.pe/pdf/rins/v29n2/a12v29n2> (Consulta: Julio 8, 2015)
- Gómez, I. (2007). Salud laboral: Una revisión a la luz de las nuevas condiciones del trabajo. *Universitas Psychologica* 6(1). 105-113. Tomado de: <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/up/v6n1/v6n1a11.pdf> (Consulta: Noviembre 9, 2015)
- Grajales Quintero, Jhonny Stiven (2007). Prejuicios hacia la Contaduría Pública: una mirada a la realidad desde la ficción literaria. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 51, 183-198.
- Guarino, L.; Gavidia, I.; Antor, M. y Caballero H. (2000). Estrés, salud mental y cambios inmunológicos en estudiantes universitarios. *Psicología Conductual* 8(1), 57-71. Tomado de: <http://funveca.org/revista/PDFespanol/2000/art04.1.08.pdf> (Consulta: Octubre 30, 2015)
- Hawkes, L.C; Fowler, M y Tan L.M. (2003). Management accounting education: is there a gap between academia and practitioner perceptions? *Discussion paper series of Massey University*. Tomado de: <http://www.massey.ac.nz/massey/fms/Colleges/College%20of%20Business/School%20of%20Accountancy/Documents/Discussion%20Papers/215.pdf> (Consulta: Octubre 29, 2015)
- Jones, D. (2008). Career Killers Substance Abuse: Depression & Stress in the Accounting Profession. *Texas society of certified public accountants*. Tomado de: <https://www.tscpa.org/eweb/DynamicPage.aspx?Webcode=RECcareerKiller> (Consulta: Septiembre 14, 2015)
- Ley 43 de 1990. Por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones, 13 de Diciembre de 1990.
- Ley 1562 de 2012. Por la cual se modifica el Sistema de Riesgos Laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional, 11 de Julio de 2012.
- Ley 1616 de 2013. Por medio de la cual se expide la ley de salud mental y se dictan otras disposiciones, 21 de Enero de 2013.
- Loaiza, E. (2014). El ejercicio de la profesión contable en Colombia. Una mirada desde el paradigma contable del comportamiento basado en la conducta y el deterioro de la salud física y mental. *En-Contexto* 02, 147-164. Tomado de: <http://ojs.tdea.edu.co/index.php/encontexto/article/view/140/125> (Consulta: Abril 29, 2015)

- Loaiza, E. (2014a). *Modelo del costo de alcanzar el éxito. Una valoración desde la exitodinámica y la incidencia en la salud del contador público colombiano*. Tesis como requisito parcial para optar al grado de Doctor en Ciencias Contables, Facultad de ciencias económicas y sociales, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.
- Loaiza, E. & Peña, A. (2014). El profesional contable: una taxonomía de variables y categorías tóxicas para medir el deterioro de su salud. *XIX Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*. Tomado de: <http://132.248.164.227/congreso/es/docs/anteriores/xix/docs/3.12.pdf> (Consulta: Mayo 5, 2015)
- Lumbreras, I; Moctezuma, M.; Dosamantes, L.; Medina, M.; Cervantes, M.; López, M. y Méndez, P. (2009). Estilo de vida y riesgos para la salud en estudiantes universitarios: Hallazgos para la prevención. *Revista digital universitaria* 10(2), 1-14. Tomado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.10/num2/art12/art12.pdf> (Consulta: Noviembre 5, 2015)
- Martín, I. (2007). Estrés académico en estudiantes universitarios. *Apuntes de Psicología* 25(1), 87-99. Tomado de: https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/12812/file_1.pdf?sequence=1 (Consulta: Noviembre 5, 2015)
- Marx, Karl (1946). *El capital: Crítica de la Economía Política*, 1(3). México: Fondo de Cultura Económica.
- Montoya, J. y Posada, I. (2007). *Estudio documental sobre los factores de riesgo psicosociales presentes en las personas que laboran en las áreas administrativas*. Monografía para optar al Título de Administrador en Salud, Facultad Nacional de Salud Pública, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia (Consulta: Mayo 20, 2015)
- Nullvalue (2007, Noviembre 14). Estudiar y trabajar al mismo tiempo si se puede. *El tiempo*. Tomado de: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-2728010> (Consulta: Noviembre 20, 2015)
- Organización Mundial de la Salud (2006). *Constitución de la Organización Mundial de la salud*. Tomado de: http://www.who.int/governance/eb/who_constitution_sp.pdf (Consulta: Septiembre 24, 2015)
- Peiró, J. (2004). El sistema de trabajo y sus implicaciones para la prevención de los riesgos psicosociales en el trabajo. *Universitas Psychologica* 3(2), 179-186. Tomado de: <http://sparta>.

- javeriana.edu.co/psicologia/publicaciones/actualizarrevista/archivos/V3N204sistema_trabajo.pdf* (Consulta: Noviembre 15, 2015)
- Petit, M.; González, M. y Montiel M. (2011). Aproximación al perfil del estudiante trabajador de la Universidad del Zulia. *Salud de los trabajadores* 19(1), 17-32. Tomado de: <http://www.scielo.org.ve/pdf/st/v19n1/art03.pdf> (Consulta: Octubre 27, 2015)
- Porras, N. (2013). Inserción laboral y salud mental: una reflexión desde la psicología del trabajo. *Tesis Psicológica*, 8(2), 98-117. Tomado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=139029743008> (Consulta: Noviembre 8, 2015)
- Posada Pérez, Edwin Jaime (2011). La relación trabajo- estrés laboral en los colombianos. *Revista CES Salud Pública* 2(1), 66-73
- Resolución 2646 de 2008. Por la cual se establecen disposiciones y se definen responsabilidades para la identificación, evaluación, prevención, intervención y monitoreo permanente de la exposición a factores de riesgo psicosocial en el trabajo y para la determinación del origen de las patologías causadas por el estrés ocupacional, 17 de Julio de 2008.
- Riveros, A.; Rubio, T.; Candelario, J. y Mangín, M. (2013). Características psicológicas y desempeño académico en universitarios de profesiones de pronta ocupación. *Revista Latinoamericana de Psicología* 45(2), 265-278. Tomado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/rlps/v45n2/v45n2a09.pdf> (Consulta: Octubre 30, 2015)
- Smith, Adam (1776). *La riqueza de las naciones*, 2(4). España: Oikos-Tau editorial.
- Vernaza, P. y Sierra, C. (2005). Dolor Músculo-Esquelético y su Asociación con Factores de Riesgo Ergonómicos, en Trabajadores Administrativos. *Revista Salud Pública*, 7(3), 317-326. Tomado de: <http://www.scielosp.org/pdf/rsap/v7n3/v7n3a07.pdf> (Consulta: Diciembre 8, 2015)
- Weick, K, E (1983). Stress in accounting system. *The accounting review*, 58 (2), 350-369. Tomado de: http://www.jstor.org/stable/246841?seq=1#page_scan_tab_contents (Consulta: Diciembre 12, 2015)

Ontología y epistemología contables en el enfoque teleológico de Mattessich*

Maldonado-Veloza, Fabio

Recibido: 15-08-18 - Revisado: 12-10-18- Aceptado: 12-12-18

Maldonado-Veloza, Fabio

Economista.

Master of Arts in Economics, Master of Arts
in Philosophy, Magister Scientiae en Ciencia
Política.

Doctor en Filosofía.

Grupo de investigación "Grupo de Estudios en
Desarrollo Económico y Social (GEDES)

Universidad Antonio Nariño, Colombia.

fabioemv@gmail.com

El debate Macintosh *et al.* (2000)-Mattessich (2003) intensificó uno de los más apasionantes empujes a la discusión epistemológica de algunos aspectos de la contabilidad. Los participantes en la exigente tarea de pensarla filosóficamente no solo tienen el rigor de los constructos y argumentos de la epistemología moderna, sino que ejercen la inevitable tarea de extender y tomar en consideración desarrollos de consecuencias que no habían sido previstas antes del debate. A la aplicación del postmodernismo del grupo Macintosh al quehacer contable, Mattessich le ha respondido con el realismo externo y la redefinición sistemática de la contabilidad como *ciencia aplicada*. Este artículo evalúa el enfoque teleológico de Mattessich como fundamentación epistemológica de la contabilidad. Aquí se concluye que dada esta condición *sui generis* de la contabilidad, sus problemas de representación deben ser considerados de manera distinta a los de la representación de una ciencia paradigmática. Frente al tratamiento holístico de los problemas contables, Mattessich segmenta los problemas y los constructos, les despoja privilegios universales y los subordina a fines.

Palabras clave: Ontología; epistemología; epistemología contable; teleología.

RESUMEN

Versión preliminar de este artículo: XIX Congreso Internacional en Contaduría, Administración e Informática (Área de Investigación: Contabilidad) en México D. F. entre el 8 y el 10 de octubre de 2014.

The Macintosh *et al.* (2000)-Mattessich (2003) debate encouraged one of the most exciting enthusiasms about accounting methodological aspects. Participants in the demanding task of thinking it philosophically not only have the rigor of the constructs and arguments of modern philosophy of science, but exercise the inevitable task of extending and take into account developments of consequences that had not been foreseen before de debate. The Macintosh team applied the postmodernism view to accounting, and Mattessich has responded with external realism and a systematic redefinition of accounting as an *applied science*. The current paper evaluates the Mattessich teleological approach as a methodological basis of accounting. Given this *sui generis* condition of accounting, problems of representation should be considered differently than the ones of any paradigmatic science. Facing the holistic treatment of accounting problems, Mattessich segments problems and constructs, takes away universal privileges from accounting and subordinates them to purposes.

Keywords: Ontology; philosophy of science; philosophy of accounting; teleology.

ABSTRACT

1. Introducción, aspectos metodológicos y problema de investigación

Los trabajos de Norman Macintosh *et al.* (2000) y de Macintosh (2005) provocaron toda una controversia mundial acerca del status ontológico y epistemológico de la contabilidad. En el primer artículo los autores aplicaron los conceptos de “hiperrealidad” de Baudrillard, de “órdenes de simulacro” y otros conceptos de la postmodernidad a la disciplina de la contabilidad. Su tesis central es que simétricamente así como grandes segmentos de la realidad (económica o contable) literalmente habrían dejado de tener connotaciones reales, la contabilidad habría dejado de representar. Ellos consideraron que algunos constructos de la contabilidad tales como “ingreso” y “capital”, por ejemplo, han dejado de tener como contrapartida fáctica hechos u objetos reales, es decir, ya no se refieren a objetos o eventos reales. Ahora se han separado de sus “referentes putativos”; circulan en el “reino de la hiperrealidad en la que los modelos de auto-referencialidad se involucran entre sí sin piso alguno”. De esta manera, los signos contables dejaron de tener referente alguno, pues en sí mismos son “puros simulacros” (Macintosh *et al.* 2000, p. 30).

Richard Mattessich (2003) respondió estos argumentos centrales y se opuso vehementemente a ellos en un artículo publicado en la revista *Accounting, Organizations and Society*, la

misma que inició el debate con los trabajos de Norman Macintosh *et al.* Mattessich indicó al equipo de Macintosh algunos puntos cruciales: [1] que el enfoque de Baudrillard no es apropiado para la investigación contable o cualquier otro análisis científico, tal como lo propusieron los autores y, en contraste, defendió que [2] las nociones de ingreso y capital sí tienen como contrapartida fáctica referentes en la realidad. [3] Igualmente, se opuso a la supuesta validez de la proposición postmoderna en el sentido de que la ontología y la epistemología han “implosionado” y que no es posible distinción alguna entre ellas. Al añadirse argumentos adicionales en los que hay consenso entre Macintosh y Mattessich *et al.*, se pueden aglutinar las cinco conclusiones del artículo: [4] para la valoración contable se requiere de una representación orientada hacia el objetivo, y [5] el *clean surplus model* nos hace abrigar alguna esperanza para el futuro avance de la contabilidad.

El artículo seminal de Mattessich se distribuyó en cinco secciones. En primer lugar, presentó, algunas reflexiones ontológicas. Con respecto a lo real, Mattessich primero examinó qué es. Indicó que el examen de lo real, es, obviamente, un problema ontológico. La filosofía ha propuesto diversas respuestas que no viene al caso presentar aquí.¹

El propio Mattessich segmentó las conclusiones: “Mientras Macintosh *et al.* (2000) y yo disentimos sobre las dos primeras, las dos últimas parecen ser los principales puntos de acuerdo entre nosotros.” Para los propósitos de este trabajo, interesa examinar el cuarto punto: la evaluación del enfoque de Mattessich en relación con las posibilidades de considerar la epistemología contable desde el punto de vista de una representación *orientada hacia el objetivo*.

Seguidamente, Mattessich sugirió su propia ontología; la denominó *la ontología de las capas de cebolla (onion model reality, OMR)*: en su metáfora, la realidad podría concebirse como una jerarquía de diferentes niveles. Hay tres niveles de realidad: [1] la realidad físico-química y la biológica, [2] la realidad mental (humana) y [3] la realidad social. Estas tres realidades son *superiores*

¹ Presentó las de autores como Parménides, Platón, Heráclito, Aristóteles, algunos ontólogos de la Edad Media, Descartes, Kant, Hegel, Schopenhauer, Hartman, Campbell y Lorenz.

y se distinguen de la realidad *absoluta*, cuyas consideraciones corresponden a la metafísica y no son de interés para la aplicación del modelo a la contabilidad.

La contabilidad sería un subnivel de la realidad social humana. No en todas las capas de esa “realidad” es válido hablar de “real” y de “existencia” (por ejemplo, en la discusión sobre los conceptos y el *status* de las subcapas de abstracción). Entre los distintos niveles o capas pueden postularse subniveles. La consideración de las propiedades emergentes es un componente importante de su modelo ontológico.

El modelo de las capas de cebolla fue desarrollado inicialmente en Mattessich (1991), después fue elaborado en Mattessich (1995, 1995a). Seguidamente, aplicó su modelo ontológico a la contabilidad y criticó el concepto de “hiperrealidad” de Baudrillard; con ello concluyó la sección ontológica del artículo de 2003.

Habiendo discutido algunos problemas ontológicos, Mattessich pasó a la discusión de problemas epistemológicos (“¿Qué es lo que podemos saber y conocer?”). Con ello, comenzó a justificar la necesidad de una ontología realista; la contrastó con los “órdenes de simulacro” de Baudrillard, y terminó listando los problemas identificados por él.

En la penúltima sección, Mattessich evaluó la aplicación de las ideas de Baudrillard (hiperrealidad y simulación) a la contabilidad. Discutió los problemas de la valoración contable (en este punto concluyó que no se trata de una cuestión metodológica u ontológica); comentó cuestiones concretas acerca del trabajo del grupo de Macintosh (de lo que podría decirse que son problemas instrumentales) y, finalmente, presentó su resumen y conclusiones.

Aquí se van a evaluar algunos aspectos del enfoque teleológico de Mattessich como fundamentación epistemológica de la contabilidad. Igualmente, se examinarán algunas consecuencias del enfoque. En la tesis central de Mattessich (1995, p. 259) los sistemas contables no tienen significado alguno sin el tratamiento de *una orientación hacia objetivos*.

Los antecedentes previos a Mattessich ya habían establecido una larga tradición en la que se había incorporado al examen de la contabilidad la búsqueda de esos objetivos (1995, p. 259) por vía de Backer (1966), la AICPA (1973) y el FASB (1976, 1978 y 1980).

Lo que hizo Mattessich fue tomar semejantes testimonios de la literatura contable y llevarlos hasta sus últimas consecuencias. Podríamos aseverar que esos antecedentes alcanzaron su máximo con los trabajos de Mattessich.

El mismo Mattessich ha citado los antecedentes de los autores que han abogado por el tratamiento de la contabilidad como *orientada hacia fines*: Backer (1966), Heinen (1978) y Devine (1985). En Mattessich (1964) el autor distinguió entre un conjunto de supuestos como una categoría separada que configuran hipótesis que son “empíricamente vacías”, y que ocupan el espacio de hipótesis pragmáticas o instrumentales (Mattessich, 2008, pp. 189-190). Sin embargo, Mattessich se quejó que la mayoría de los contadores no entendió bien el problema y no fue tenido en cuenta por ellos. Incluso se quejó en cuanto a que la búsqueda del “santo Grial” (por la búsqueda una base de valoración contables “verdadera o neutral”) prosiga su curso (ibidem).

Esto nos conduce a la hipótesis de que el enfoque teleológico de Mattessich presenta primacías para enfrentar las formidables confusiones en relación con el tratamiento de algunos aspectos ontológicos y epistemológicos de la contabilidad. Cuando se examina cuidadosamente esta forma de abordar los problemas contables, comienzan a aparecer —y entenderse— severas fisuras en las perspectivas que le dan un tratamiento de ciencia “paradigmática” a la contabilidad; es decir, sus miembros la consideran como *si fuera* una ciencia similar a las ciencias sociales. Para realzar la significancia de esa (indebida) postura, denominaremos el enfoque contra el que reaccionó Mattessich como uno holístico (y con fines en sí mismo), en contraste con el enfoque teleológico de Mattessich quien considera la contabilidad como *subordinada a objetivos*.

Desde la perspectiva de Mattessich, las consecuencias epistemológicas son evidentes, pues no se debería examinar la representación contable de manera similar a la de las ciencias naturales (o a la de una disciplina vecina como la de la economía). Entre otras cosas, esto implica que a los constructos contables no se les puede dar el mismo tratamiento que a los constructos de disciplinas que configuran los ejemplos paradigmáticos de *ciencia*.

De igual forma, si se quisiera indagar acerca de las

contrapartidas fácticas de esos constructos, solo sería para comparar sus propias vicisitudes con las de los correlatos de la ciencia. Esto implica que el examen de problemas de demarcación, de explicación, de justificación, de validez de enunciados universales, de determinismo, de causalidad, de rivalidad de teorías, de objetividad, de subjetividad, de verificabilidad o de falsabilidad no deberían ser discutidos en la contabilidad como si se tratara de asuntos idénticos a los una “ciencia”. Esto no se puede dar por sentado. Investigar los constructos contables sin las debidas precauciones implicaría darle un tratamiento (errado) de ciencia a la contabilidad con todas las implicaciones que Mattessich ha indicado. Este desatino es lo que convierte en un auténtico problema de investigación su examen.

2. El enfoque teleológico de Mattessich

2.1. *La subordinación de los constructos a los objetivos*

Graves malentendidos y casos embarazosos han surgido en las discusiones ontológicas y epistemológicas de la contabilidad cuando argumentos y contrargumentos de las partes involucradas discuten sobre el estatus de la contabilidad. Pueden brotar discusiones adulteradas sobre el sesgo tecnicista de la contabilidad, sobre su escaso valor científico, sobre la valoración de sus correlatos reales y ahora, con Macintosh, sobre su supuesta incapacidad para representar. El inventario de las concepciones sobre la contabilidad en el libro de Mattessich (2008) es suficientemente exhaustivo como para proporcionar una visión de estos extremos.

Por ejemplo, la interminable discusión sobre si la contabilidad es una ciencia o una técnica sería un falso dilema, pues la disciplina no es solo técnica y los rasgos importantes que tiene como para calificarla como ciencia no son suficientes para asignarle ese status; simultáneamente, tiene componentes tan rigurosos como los de la ciencia. Mattessich se ha negado a calificar la contabilidad como ciencia; no la trata como técnica y decidió calificarla como una *ciencia aplicada*.

Las visiones extremistas también incurren en el problema de darle un tratamiento holístico y agregado a los problemas contables. Por ejemplo, en el debate entre Macintosh *et al.* y Mattessich, los primeros le negaron a los constructos contables representación

alguna de correlatos reales; Mattessich, por el contrario, les asignó esa capacidad y reconoció su existencia objetiva. Siguiendo la visión del propio Mattessich, en su enfoque no habría semejante dicotomía excluyente, pues entre los constructos contables hay suficiente evidencia para respaldar ambas posiciones: efectivamente, hay constructos autorreferenciales, pero también hay constructos que tienen una relación de referencia con correlatos reales y objetivos. Lo que individualiza el enfoque de Mattessich es que preguntar cuándo sería válida una u otra posición dependería del *objetivo prefijado con anticipación*.

Una consecuencia de la tesis de Mattessich es que es lícito afirmar que la representación en las ciencias puras *no es equivalente a* la de las aplicadas y aunque él admitió que a una ciencia aplicada se le puede pedir “representar aspectos de la realidad conceptualmente” (como en la meteorología y la contabilidad), su interés no radica precisamente en representar la realidad, sino *en dominarla*. De estas ciencias “no se puede esperar ni se espera, el mismo rigor de representación de las ciencias puras” (p. 456). En contraste, Mattessich construyó su postura teleológica: los constructos contables *se orientan hacia un propósito específico*.

Sisuprogramadeinvestigaciónsedescribeepistemológicamente, esto implica que Mattessich está usando un enfoque teleológico para fundamentar la representación contable. En términos más ilustrativos, Mattessich en realidad está afirmando: “deme un objetivo y le daré los constructos”. Se sobrentiende que los constructos seleccionados sean los que correspondan al objetivo declarado.

En la teoría de Mattessich, la circunstancia de que los constructos que se elijan para representar la realidad contable no siempre sean los mismos —para todas las ocasiones— trae consigo necesariamente la consecuencia de que su uso *no sea universal*. Un mismo uso podría repetirse, como ocurre en toda alternancia, pero ello no proporcionaría suficientes credenciales a los constructos como para que su uso sea considerado *universal*. En estos casos su uso dependería, como dice Mattessich, del propósito predeterminado por el contador. Metafóricamente, podríamos destacar que en diversos segmentos temporales no todos los constructos contables se encuentran “encendidos”; algunos estarán “apagados”, y

viceversa.

Este modo de alternar los constructos le proporciona a la contabilidad un *sui generis* modo de representación que depende de un carácter práctico-utilitario propio del atributo particular de la disciplina que Mattessich le está asignando. Es decir, depende de un contexto pragmático. La forzosa inmediatez de las decisiones contables obliga al uso de un particular constructo. Podría decirse que es el carácter de emergencia, el acoso de lo inmediato, las vicisitudes de la práctica contable de establecer un objetivo, o la necesidad de tomar decisiones con alta relativa velocidad (y a veces improvisadamente), lo que viene a dictar la elección del constructo que contribuya a ese fin.

Los constructos esperan por la invitación del objetivo. Cuando deciden representar, lo hacen con la convocatoria del fin a satisfacerse. Se suministran únicamente cuando el objetivo se ha fijado. Nunca llegan de primero. Son subordinados. No están disponibles permanentemente (debido a una representación universal de hechos), sino que abastecen —mejor dicho, aprovisionan— usos para llenar la configuración dada por el objetivo. Están en guardia, están “acuartelados” a la espera del llamado pragmático. Tienen la esperanza de ser emplazados. De nuevo; dicen: “confirme el objetivo y yo proveo los constructos (necesarios)”; “esperamos por el objetivo para entrar en acción”.

Epistemológicamente expresado, este no es el uso típico por antonomasia de los constructos. No es un uso propio de un prototipo. Es como si en la disciplina de la economía existiera un concepto como el de inflación que a veces se usara según una política determinada por un gobierno particular y a veces “se suspendiera” (su uso) por razones pragmáticas. Por el contrario, el uso paradigmático de “inflación” es su total independencia de los diversos objetivos de los economistas (y de los gobernantes). Incluso la inexistencia de inflación (como hecho económico real) obligaría a enunciados como “el último año, en este país *no hubo inflación*”; pero afirmar que “no hubo inflación” no implica que no pueda usarse el constructo; se está usando.

2.2. La forzosa subjetividad de la elección de los objetivos

Ahora bien, la actividad primaria de fijar objetivos fuerza el

carácter ineludible de la subjetividad en el sentido de que toda elección involucra explícitamente la presencia de nuestras preferencias humanas. En consecuencia, no tiene sentido imputar deshonrosamente de *subjetividad* a una elección; es subjetiva por su propia naturaleza.

Si ya sabemos que es subjetiva, no tiene sentido afirmar que por ello es vituperable. Si fijar objetivos implica subjetividad, entonces es absurdo acusar a los contadores por ser subjetivos cuando eligen sus objetivos. *Fijar objetivos es subjetivo*. Ningún oprobio o deshonor resulta de su quehacer. Si los contadores tuvieran que avergonzarse cada vez que eligieran preferencias, entonces la única manera de evitar que se pusieran en aprietos sería la de dejar de ejercer su profesión.

Mattessich ilustró esta paradoja con los diversos sesgos que los artistas imprimen deliberadamente a sus obras. En sus ejemplos, es obvio que los estilos de pintores como Rembrandt (1606-1669), Thomas Gainsborough (1727-1788) o Jaques Louis David (1748-1782) sean completamente diferentes. Así, el pintor de un retrato no tiene por qué esforzarse necesariamente en conseguir “una semejanza perfecta” (“objetiva”), pues si lo que pretende es representar la “sique o un humor específico momentáneo” de una persona, entonces no tiene sentido acusarlo de subjetivo. La obra de un artista llega a configurar una representación particular decidida precisamente para conseguir lo que él quiere mostrar: no crear “una semejanza física perfecta” del modelo (Rembrandt), sino representar “la elegancia del modo de vestir y su ambiente” (Gainsborough) o reforzar “el prestigio político” del sujeto (Jaques Louis David).

Si cada artista distorsiona *intencionadamente* la realidad y lo hace de manera consciente, entonces “no podemos acusarlo de haber distorsionado la realidad”, pues “[d]istorsionarla fue su objetivo”. El pintor fue consciente de su subjetividad y la declaró con anticipación; acusarlo de subjetivo por haber emprendido su enfoque deliberado, es absurdo. *El objetivo fue ser subjetivo; y viceversa: la subjetividad deviene objetivo*. Concluye Mattessich:

Semejante sesgo deliberado en la pintura no debe ser interpretado como *una distorsión de la realidad*. O bien en la pintura, o bien en nuestra propia disciplina, *es indispensable un cierto sesgo dependiendo del objetivo de la información*

—sea en una representación pictórica, de pronóstico o pragmático-conceptual (2003, énfasis añadidos, p. 456).

La representación contable postulada como *intencionalmente orientada* es el motivo crucial por el cual Mattessich ha venido haciendo llamados para que la profesión se aboque a un análisis de medios-fines. Únicamente “si el nexo entre medios y fines es revelado, y el objetivo está claramente establecido, es que el consumidor de los datos contables puede tomar este sesgo en cuenta y juzgar si una representación específica es apropiada para este propósito o no” (2003, p. 456).

El sesgo de la representación contable intencionalmente orientada es el motivo exacto por el cual he venido haciendo llamados por un análisis de medios-fines en nuestra disciplina. Solo si el nexo entre medios y fines es revelado, y el objetivo está claramente establecido es que el consumidor de los datos contables puede tomar este sesgo en cuenta y juzgar si una representación específica es apropiada para este propósito o no. Mattessich (1995b, pp. 187-210, particularmente en pp. 204-207; and 2002a) enfatizó la distinción entre representación positiva versus representación pragmática, señaló sus diferencias y enfatizó la necesidad de una metodología condicional normativa CoNAM [conditional-normative methodology, CoNAM]. Semejante *representación de intencionalmente orientada* (purpose-oriented representation, POR), que también debe ser *intencionalmente reveladora* es la contraparte del OMR así como del CoNAM, pero en un nivel representacional (énfasis en el original, 2003, p. 456).

Ahora bien ¿en cuál fondo marino es en el que en fin de cuentas la profesión contable “ancla sus interacciones sociales y comerciales”? ¿Qué tipo de ancla es esta? A esta pregunta Mattessich responderá que se trata de un ancla *arbitraria*. Y responderá a la primera: *no es en una realidad profunda* en la que la contabilidad se apoye para representar sus constructos; en su concepción *no hay* una realidad profunda. El *status* óntico de la realidad contable no cumple necesariamente la misma función que la del resto de los hechos económicos reales y “profundos”.

Si este es el argumento, entonces la postura epistemológica se orienta hacia la discusión de cómo debe definirse la “realidad profunda”. Es decir, ¿la física y la economía, como sumatorias de constructos, tienen como contrapartida hechos reales y profundos,

pero no así la contabilidad? ¿No hay hechos contables *per se*, independientes de lo quiera hacer el contador? La respuesta admite un sí y un no.

Veamos el aspecto positivo de la respuesta. Es cierto que las normas internacionales han venido uniformizando los constructos. De hecho, quien quiera ingresar al debate sobre el papel de los organismos reguladores y criticarlos sin el debido rigor debería, como mínimo, responder antes que todo a esta tarea epistemológica de los estándares: ¿están o no universalizando apropiadamente la representación de los constructos? Y la respuesta es positiva: los organismos han venido buscando que *a los mismos hechos económicos y contables en distintas partes del mundo les corresponda el mismo constructo*. Así representa toda disciplina que se considere digna de su ejercicio riguroso. Los constructos contables han venido “anclándose” a una realidad profunda como las demás disciplinas.

Sin embargo, obsérvese que esta universalización del constructo es un asunto totalmente independiente de lo que busca Mattessich, pues su teleología no es que esté negando la posibilidad de esa universalización. No es que sea imposible conseguir una correspondencia unívoca en un correlato contable y un mismo constructo. Esto nos conduce a la respuesta negativa.

En la epistemología de Mattessich la elección de un constructo contable “no comienza” por un interés similar al de las ciencias paradigmáticas: por la exactitud de su representación, ni por la veracidad, ni por una supuesta correspondencia con un correlato. Esa elección exige un paso *previo*: se hace de acuerdo con la intencionalidad de sus propios objetivos. Y dado que por su propia naturaleza los objetivos no son fijos, entonces el contador está incapacitado para hacer corresponder *de manera constante* un constructo a un mismo correlato. No hay correlatos *uniformes, permanentes*, independientes de los objetivos. Obsérvese que no se está afirmando que los correlatos contables no deban representar apropiadamente; pueden hacerlo.

Sin embargo, lo que está postulando Mattessich es que aun cuando esa universalización se logre exitosamente, una vez fijados esos constructos su uso no será universal. La representación de un constructo *podría ser universal (y apropiada), mas no su uso*. El uso no

lo determinará la realidad ni la excelencia de la representación. Así no se cumple la tarea de la epistemológica de los constructos en la contabilidad; ni así *es considerada ontológicamente* la realidad contable.

Por el contrario, en su enfoque la realidad está constituida por las “interacciones sociales y comerciales”; esta es la “*la única realidad de la que ellos disponen para interactuar cada uno en un mundo complejo*” (énfasis añadido). En la contabilidad habrá tantas interacciones como objetivos y tantos grupos de objetivos como grupos de contadores; o alternativamente, a la existencia de los mismos contadores podrá corresponderles distintos objetivos cuando ellos cambien. La realidad que le sirve de contrapartida a los constructos no es la realidad “profunda” tal como es entendida en las ciencias paradigmáticas, sino los objetivos que el usuario de la información contable está buscando.

Hay, pues, una jerarquización en esa realidad: lo que se segmenta de la realidad es lo que sea pertinente y relevante para el constructo. Que el constructo represente universalmente es una cuestión totalmente distinta a la de un uso universal. Afortunadamente Mattessich extendió este argumento que fuera postulado con anticipación:

instituciones como la profesión contable proporcionan anclas arbitrarias pero exógenas que facilitan las interacciones sociales y comerciales (p. 41)... Esto es, el modelo del clean surplus sugiere que los fijadores de estándares no pueden “herir” los modelos de valoración de los usuarios cambiando la representación del ingreso y el capital. *Sin embargo, ellos pueden elegir estándares que sean más útiles que otros para algunos propósitos.* Por ejemplo, la contabilización del efectivo puede ser tan buena como la contabilidad a costo histórico para propósitos de valoración pero inferior cuando se trata de forjar los acuerdos de compensación de la gerencia basados en ganancias... Entonces, la gente acepta voluntariamente y usa los números arbitrarios que se derivan de los estándares, pero no debido a que ellos reflejan una realidad profunda. Ellos los aceptarían y usarán debido a que fueron *parte de la realidad*—la única realidad de la que ellos disponen para interactuar cada uno en un mundo complejo (Mattessich, 2000, énfasis en el original, p. 462; citado en Mattessich 2003).

En fin de cuentas, desde Kant hemos devenido kantianos en el tratamiento de la objetividad: no hay posibilidad de deslastrarnos

de nuestra subjetividad. Nosotros no vemos con los ojos, ni reiniciamos permanentemente nuestro conocimiento *á la tabula rasa*; observamos con nuestras preconcepciones. Kant se opuso a la visión baconiana de que podíamos conocer la realidad despojándonos de toda nuestra subjetividad. De manera similar, la epistemología de Mattessich admitió la ineludibilidad del componente subjetivo y lo incorporó deliberadamente a su enfoque.

¿Cómo se relaciona este inevitable carácter presencial de la subjetividad con la contabilidad? Persistiendo en la argumentación de Mattessich, deberíamos proseguir la misma postura filosófica. Si es infructuoso intentar huir de la subjetividad, entonces hay que aceptarla y si hay que aceptarla, entonces hay que incorporarla explícitamente al examen epistemológico contable. Hay que resignarse. Si debemos vivir con ella, entonces ¿cuál es la vía por la cual ejerce su influencia en la contabilidad? La respuesta de Mattessich fue directa: la manera más apropiada para un contador es la de *establecer objetivos claramente*:

El sesgo de la representación contable orientada hacia un objetivo es la razón crucial por la cual he venido abogando por un análisis de medios-fines en nuestra disciplina. *Sólo si el nexo de medios y fines es revelado, y el objetivo se establece claramente*, el usuario de datos contables puede considerar este sesgo y juzgar si una representación específica es apropiada para su propósito o no (énfasis añadido, 2003, p. 456).

En consecuencia, en la estructura epistemológica de Mattessich esta representación teleológica está orientada hacia un propósito (POR), es resultado de una “necesidad de una metodología condicional-normativa” (CoNAM), se trata de relaciones medios-fines y, en consecuencia, se conecta con la representación de la ontología del modelo de la capa de cebolla (OMR).

2.3. El carácter de la arbitrariedad no es simplemente aleatorio

La subjetividad viene acompañada por el componente de la *arbitrariedad*. Aquí aparece de nuevo un temor que Mattessich descartó rápidamente. Incorporando la misma advertencia sobre la subjetividad, el examen del carácter arbitrario de una visión teleológica nos lleva a concluir que tampoco sea un componente peligroso para calificar el estatus de la contabilidad. Es posible que

sea cierto que la fijación de objetivos, que la toma de decisiones o que las relaciones entre medios y fines tengan componentes arbitrarios e imprecisos, pero de ahí no debe inferirse que no exista algún tipo de racionalidad.

Es preciso hacer hincapié en el argumento: la aplicación del término “arbitrariedad” a una relación entre medios y fines está en correspondencia con la elección de los fines. Es obvio que para distintos grupos humanos los objetivos sean arbitrarios en el sentido de que lo que para unos sea arbitrario, para otros no lo sea (o que en un mismo grupo un objetivo sea arbitrario en relación con otro en distintos segmentos temporales).

Sin embargo, de ahí tampoco debe deducirse que cuando el contador elija objetivos, cuando elija medios apropiados para fines, o cuando tome decisiones, estas sean arbitrarias “en el sentido de tirar una moneda al aire o tirar unos dados” (Mattessich, 2003):

En otras palabras, a pesar de la posible negación de algunos expertos, la mayoría de las veces tenemos algunos criterios o un propósito en mente cuando hacemos elecciones. Raramente nuestras decisiones son arbitrarias en el sentido de lanzar una moneda al aire o tirar unos dados (aunque la teoría de los juegos ha demostrado que hay circunstancias en las cuales incluso tal alternativa es la estrategia más racional) (p. 461).

El hecho de que las relaciones medios-fines sean difíciles de precisar científicamente tampoco implica que no exista algún tipo de racionalidad detrás de ellas. Por arbitrarias que sean, buscarán su conformidad (entre ellos), entre constructos y objetivos, y entre preferencias y decisiones.

Es obvio que los números contables, como constructos, *representan* una realidad económica y contable o, como diría Mattessich, “reflejan algún tipo de realidad” (p. 42). Y esta representación apropiada es válida incluso en su propuesta teleológica. Aun cuando los constructos que se elijan sean intencionalmente orientados, aun cuando sean sesgados a objetivos prefijados, aun cuando “no vivan a la altura de los estándares científicos a los cuales la teoría contable positiva podría aspirar”, aun así, representan. Este argumento es uno de los que explican por qué Mattessich se opuso vehementemente a los “engorrosos rodeos” de Baudrillard y llegara a preguntarse si realmente todo

ese malabarismo postmoderno fue realmente necesario.

Aparte del término “arbitrario”, no tengo muchas objeciones a esos enunciados. Después de todo, estamos de acuerdo en que los números contables reflejan algún tipo de realidad, incluso si ellos tienen un sesgo intencionalmente orientado, y no viven a la altura de los estándares científicos a los cuales la teoría contable positiva podría aspirar. Esta actitud no es en ningún modo nueva, y uno se pregunta si el engorroso rodeo por la vía de Baudrillard fue necesario (Mattessich, 2003, p. 462)

En consecuencia, aun cuando pueda lograrse la mejor universalización de los constructos contables; aun cuando pueda lograrse la mejor correspondencia entre los constructos y los hechos económicos y contables reales; aun cuando pueda conseguirse una fidelidad representacional (y todo esto está por verse), nada de esto es lo que desempeña el papel crucial en el preciso momento en el que el contador ponga en marcha la representación de esos hechos. Los constructos podrán ser muy universales, la realidad podrá ser muy “única” (muy “profunda”), pero para Mattessich no solo es el uso lo crucial, sino que nos lleva a un argumento “vecino” sobre la *valoración*: “las reglas de valoración no son absolutas”.

La necesidad de la valoración es un hecho social, es “una realidad social”. De la circunstancia de que una necesidad de valoración sea una realidad social no se puede inferir que la valoración sea absoluta. Las reglas de valoración también son múltiples:

Yo he tratado de mostrar que las reglas de valoración no son absolutas, a pesar de que la necesidad del valor es una realidad social. Cuál regla es aceptada en última instancia depende de la finalidad que se persiga y del contexto específico (Mattessich, 2003, p. 463).

Dado que hay múltiples reglas de valoración, del hecho de que una de ellas sea aceptada dependerá en última instancia de “la finalidad que se persiga y del contexto específico” que la cobije. Obsérvense sus ejemplos de la cita siguiente: las opciones sobre las acciones tienen diversas reglas de valoración. Las reglas de valoración se ven permanentemente afectadas por diversos factores. La elección y aceptación de alguna regla de valoración en especial dependerá de la política regulatoria, del poder de negociación entre diferentes grupos sociales. En consecuencia,

no tiene sentido atacar la contabilidad por su incapacidad para determinar una regla absoluta. Si hay tantas reglas como objetivos, entonces lo que hay que hacer es vivir con ellas; y si hay tantas valoraciones, hay que aprender a vivir con la multiplicidad de ellas. Hay que incorporar a la contabilidad esas posibilidades:

En el caso de las opciones sobre acciones, los ejecutivos podrían preferir la regla de valoración tradicional. Sin embargo, los accionistas pueden estar más inclinados a optar por una opción de acciones de un ejecutivo basada en un modelo formal de opción de precios. Y el resultado dependerá de la política—bien sea en el nivel legislativo (FASB) o, en algunos países o situaciones, en el poder de negociación entre diferentes grupos sociales o individuos. La creencia errónea en una única regla de valoración absoluta (bien sea el valor de mercado, el valor presente o los flujos de caja esperados descontados, o cualquier otro) no puede ser defendido (Mattessich, 2003, pp. 463-464).

Del hecho de que existan valores subjetivos, tampoco puede inferirse que no sean reales. La valoración subjetiva es real. Del hecho de que el uso de los constructos se subordine a los objetivos no puede inferirse que no existan hechos contables ni que ellos no puedan representarse.

Hay, pues, cuatro componentes que siempre habrá que tomar en cuenta en la epistemología de Mattessich: [1] que hay correlatos reales contables, [2] que se pueden representar, [3] que su uso siempre es subjetivo y [4] que no se pueden confundir problemas metodológicos (de valoración) con ontología ni con epistemología. Tanto los hechos contables como la subjetividad de la elección de fines *son reales*:

Pero esto no significa que un precio de mercado (pagado de hecho en el pasado o en el presente) no sea objetivamente verificable o no sea una realidad social o no sirva a un propósito específico. Si el valor del mercado es usualmente más fácilmente “observable”, los valores subjetivos (frecuentemente menos volátiles) y sus preferencias subyacentes son justamente tan reales como en los niveles sociales y mentales respetivamente (Mattessich, 2003, p. 464).

En consecuencia, no tiene sentido alguno intentar seguir buscando el “santo Grial”, el valor absoluto en la disciplina contable:

Y si la academia contable va a ser acusada de toda esta confusión, es porque muchos de ellos desperdician su propio tiempo y aquellos de sus estudiantes en busca del "santo grial", del valor absoluto (2003, p. 464).

3. Referencias

- American Institute of Certified Public Accountants [AICPA] [1973]. *Objectives of financial statements: Report on the Study Group on the Objectives of Financial Statements, "Trueblood Report"* (New York: AICPA, 1973).
- Backer, M. [1966]. "Accounting theory and multiple reporting objectives", in Backer, M. (ed.), *Modern accounting theory*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1966, pp. 439-463.
- Devine, C. (1985). *Essays in accounting theory*. 5 vols. Sarasota, FA: AAA.
- Financial Accounting Standards Board [FASB] [1980]. *Report of the Study Group on Objectives: Statement of Financial Accounting Concepts No. 4. Objectives of Financial Reporting by Nonbusiness Organizations* (Stamford CN: FASB, 1980).
- Financial Accounting Standards Board [FASB] [1978]. *Report of the Study Group on Objectives: Statement of Financial Accounting Concepts No. 1, Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises* (Stamford, CN: FASB, 1978).
- Financial Accounting Standards Board [FASB] [1976]. *Tentative conclusions on objectives of financial statements* (Stamford, CN: FASB, 1976).
- Heinen, E. (1978). "Supplemented multi-purpose accounting." *The International Journal of Accounting, Education and Research*, 14, 1.
- Hull, David L. and Michael Ruse (eds.) [2008]. *The Cambridge companion to philosophy of biology*. New York: Cambridge University Press (Cambridge Collections on Line), 513 pp.
- Macintosh, Norman Belding [2005]. *Accounting, accountants and accountability: Poststructuralist positions*. London, New York: Routledge, 2005, 164 pp.
- Macintosh, Norman B., Teri Shaerer, Daniel B. Thornton, Michael Welker [2000]. "Accounting as simulacrum and hyperreality: Perspectives on income and capital." *Accounting, Organizations and Society*, 25 (2000), pp. 13-50.
- Mattessich, Richard [2008]. *Two hundred years of accounting research: An international survey of personalities, ideas and publications*.

London and New York: Routledge (Taylor and Francis Group), 609 pp.

- Mattessich, Richard [2003]. "Accounting representation and the onion model of reality: A comparison with Braudrillard's orders of simulacra and his hyperreality." *Accounting, Organizations and Society*, 28 (2003), pp. 443-470.
- Mattessich, Richard [1995]. "Conditional-normative accounting methodology: Incorporating value judgments and means-end relations of an applied science." *Accounting, Organizations and Society*, 20, 4 (1995), pp. 259-284.
- Mattessich, Richard [1995a]. *Critique of accounting: Examination of the foundations and normative structure of an applied discipline*. Westport, CT: Quorum Books, Greenwood Publishing Group, Inc.
- Mattessich, Richard [1991]. "Social versus physical reality in accounting, and the measurement of its phenomena." *Advances in Accounting*, 9 (1991), pp. 3-17.
- Mattessich, Richard (1964). *Accounting and analytical methods: Measurement and projection of income and wealth in the micro- and macro-economy*. Homewood, IL: R. D. Irwin Inc.

Competitividad de México en la exportación de limón a Países Bajos

Nicolás N., Oscar.; Favila T., Antonio

Recibido: 12-11-18 - Revisado: 24-11-18 - Aceptado:14-03-19

Nicolás N., Oscar

Licenciado en Administración.

Maestrante en Ciencias en Negocios Internacionales

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México

oscar_nicolas_n@hotmail.com

Favila T., Antonio

Contador Público, Maestro en Ciencias en Comercio Exterior y Doctor en Ciencias del Desarrollo Regional. Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
antonio_favila@hotmail.com

Este artículo analiza la competitividad de las exportaciones mexicanas de limón dirigidas hacia Países Bajos como punto de referencia comercial del mercado europeo. Con la finalidad de medir dicho comportamiento se utilizó la metodología de Ventaja Comparativa Revelada propuesta por Bela Balassa en 1965, construida mediante los flujos de exportación de la mercancía identificada con el código 080550 limones (citrus limón, citrus limonum) y limas (citrus aurantifolia, citrus latifolia) de acuerdo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). A partir de los resultados obtenidos en forma de índices anuales es posible identificar el nivel de competitividad que ha tenido este producto durante el periodo del 2002 al 2016 en dicho mercado. Las tendencias de los resultados obtenidos sugieren mejoras importantes en la ventaja comparativa de México y Argentina, así como un aparente estancamiento de la competitividad de España, situaciones que han llevado a que estos tres países gocen de ventajas muy parecidas en el mercado de destino.

Palabras clave: Competitividad; limón; exportaciones; México.

RESUMEN

This article analyzes the competitiveness of Mexican lemon exports to the Netherlands as a commercial reference point for the European market. In order to measure the behavior of the presented variable, the methodology of Revealed Comparative Advantage proposed by Bela Balassa in 1965 was used, constructed through the export flows of the merchandise identified with the code 080550 lemons (citrus limon, citrus limonum) and limes (citrus aurantifolia, citrus latifolia) according to the Harmonized Commodity Designation and Coding System (HS). Based on the results obtained in the form of annual indices, it is possible to identify the level of competitiveness that this product has had during the period from 2002 to 2016 in that market. The trends of the results suggest significant improvements in the comparative advantage of Mexico and Argentina, as well as an apparent stagnation of Brazil's competitiveness.

Keywords: Competitiveness; lemon; exports; Mexico.

ABSTRACT

1. Introducción

El comercio exterior de México ha sido, por décadas, uno de los principales motores del crecimiento económico y del desarrollo nacional. El país se ubica entre los primeros 10 jugadores en el comercio internacional; en 2013 fue el décimo exportador y noveno importador a nivel mundial y el primero en ambas categorías entre los países de América Latina y el Caribe. En ese año, el país contribuyó con 2.02% de las exportaciones y 2.07% de las importaciones mundiales, equivalente a su contribución al PIB mundial (alrededor de 2%). Asimismo, en 2014, el comercio de la nación con el mundo sumó casi 800 mil millones de dólares (397 mil millones de dólares por exportaciones y 399 mil millones de dólares por importaciones) y captó inversión extranjera directa por 22 mil 800 millones de dólares, lo que lo mantuvo como el segundo receptor entre los países de América Latina y el 13º a nivel mundial. En las tres últimas décadas, las exportaciones mexicanas se han multiplicado más de 18 veces al pasar de 21 mil 800 millones de dólares a casi 397 mil millones de dólares entre 1986 y 2014 (Mora, 2017).

En términos de sectores, los más importantes y que más aportan al PIB nacional son la manufactura (en el que se encuentran industrias estratégicas del país como la automotriz, textil y electrónica) seguida del comercio, los servicios inmobiliarios y la construcción (Ver Cuadro 1) (INEGI, 2017).

Cuadro 1
Contribución porcentual al PIB de los principales sectores económicos

Actividad/ Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (a precios de mercado)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Industrias manufactureras	17.3	16.9	16.5	15.9	16.4	16.5	16.5	16.5	16.8	16.8
Comercio	14.6	14.7	14.6	13.4	14.2	15	15.1	15.3	15.4	15.7
Servicios inmobiliarios	11.6	11.6	11.8	12.5	12.2	12.1	12	11.9	11.9	11.9
Construcción	8.1	8.2	8.4	8.3	7.9	8	7.8	7.4	7.3	7.3
Minería	9.5	9.1	8.6	8.7	8.3	8	7.7	7.6	7.3	6.8
Transportes	5.8	5.8	5.7	5.6	5.7	5.7	5.7	5.8	5.8	5.9
Agricultura	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	2.9	3	3	3.1	3

Fuente: Elaboración propia con base en (INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2017).

Como se puede observar también, a pesar de representar una de las actividades económicas, sociales y ambientales esenciales para el ser humano, la agricultura aporta apenas alrededor de 3% a la renta del país. He aquí la importancia de realizar cada vez más acciones (y entre ellas investigaciones) que ayuden al mejoramiento de los indicadores que giren en torno a esta actividad.

La agricultura es, por tanto, una parte fundamental del sector económico primario junto con la ganadería. En la actualidad millones de personas se sustentan gracias a la agricultura, tal como lo indican los últimos informes elaborados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), fomentando la seguridad alimentaria e impulsando las economías de los países en vías de desarrollo (FAO, 2005).

Si bien es cierto que el campo mexicano no contribuye en la magnitud que lo hacen otras industrias (automotriz, electrónica, entre otras), en los últimos años una gran variedad de productos ha aumentado su demanda nacional e internacional. De 2007 a 2017, las exportaciones agropecuarias registradas al primer bimestre de cada año prácticamente se duplicaron, al pasar de mil 398 millones de dólares a 2.792 millones de dólares (SAGARPA, 2017).

Otros datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), informan que, al cierre de abril del 2017, las agroexportaciones alcanzaron la cifra de 380 mil 807 toneladas; de igual forma, el aguacate continúa como el producto número uno en cuanto a volumen de exportación se refiere y, además de éste, el limón, la zarzamora, el mango, el melón, la fresa y la papaya son los principales sistemas producto en ser adquiridos por la demanda internacional, al ser Estados Unidos, Japón y Canadá sus principales destinos (SAGARPA, 2017).

Apoyado en la información anterior, uno de los productos que se tornan interesantes como objeto de estudio es el limón ya que, como se mencionó, se perfila como una de las frutas con mejor crecimiento en el terreno internacional.

Entre los años 2000 y 2014, México se situó como el segundo productor más importante del mundo con 1.93 millones de toneladas de producción siendo superado por la India con poco más de 2 millones de toneladas y seguido de China y Argentina

con 1.6 y 1.3 millones respectivamente. En cuanto a exportaciones se refiere, México se ubicó en la segunda posición mundial con 413 mil toneladas en promedio, siendo superado por España (con 470 mil toneladas) y seguido de Turquía (con 302 mil toneladas) y Argentina (con 295 mil toneladas) (véanse el gráfico 1 y el cuadro 2) (FAO, 2015).

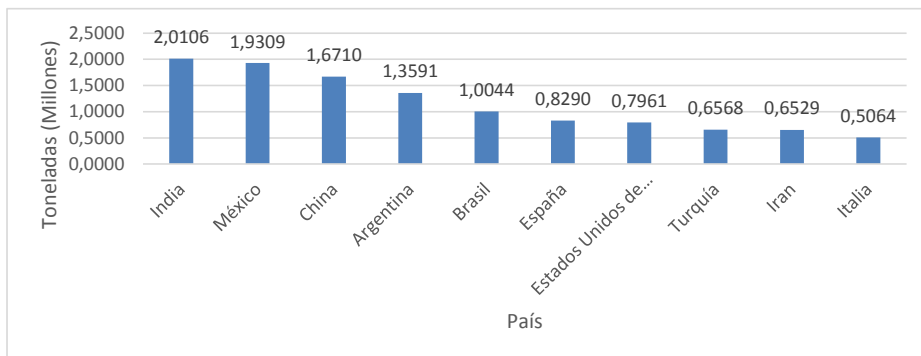


Gráfico1. Principales países productores de limón. (2000-2014). Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, 2015.

Cuadro 2 Principales países exportadores de limón 2000 - 2013

País	Toneladas (Valor promedio)
España	470,795.00
México	413,537.36
Turquía	302,645.00
Argentina	295,019.29
Sudáfrica	123,511.29

Fuente: Elaboración propia con base en FAO, 2015.

Otro aspecto relevante es el relacionado con la demanda internacional del producto, en el gráfico 2 puede identificarse quienes son los países que demandan los mayores volúmenes de limón.

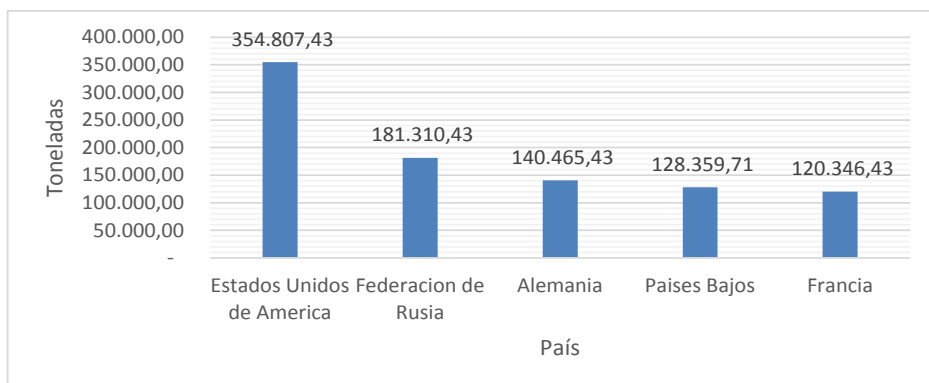


Gráfico 2. Principales países importadores de limón 2000-2013 (promedio). Fuente: Elaboración propia con base en FAO, 2015.

Estados Unidos de América es el importador más grande del mundo con 354 mil toneladas en promedio, le sigue la Federación de Rusia, Alemania y Países bajos con 181 mil, 140 mil y 128 mil toneladas respectivamente.

Según SAGARPA, alrededor de 90% de las exportaciones de limón mexicano se dirigen hacia Estados Unidos, sin embargo, la llegada de un nuevo presidente a dicho país y la renegociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) de América del Norte, han puesto nuevamente sobre la mesa la idea de diversificar el mercado de los productos agrícolas. La importancia de ello radica en reducir el riesgo de depender de un solo comprador o importador, de tal forma que los negocios, activos, inversiones y demás elementos económicos, no se encuentren afectados por los mismos factores y ciclos económicos; con esto se logra distribuir el riesgo en cuestión de pérdidas y se apuesta por un “ganar-ganar” entre los participantes de la estrategia (SAGARPA, 2017).

Como es posible notar en el gráfico 3, en relación con Países Bajos, México se ha posicionado como su tercer proveedor más importante compitiendo con Argentina y Brasil, superando incluso a España que es el mayor exportador mundial.

Se puede observar en el gráfico 3, el buen comportamiento en términos de volumen y de valor del limón nacional, la demanda internacional creciente y la oportunidad de diversificación que representa los Países Bajos.

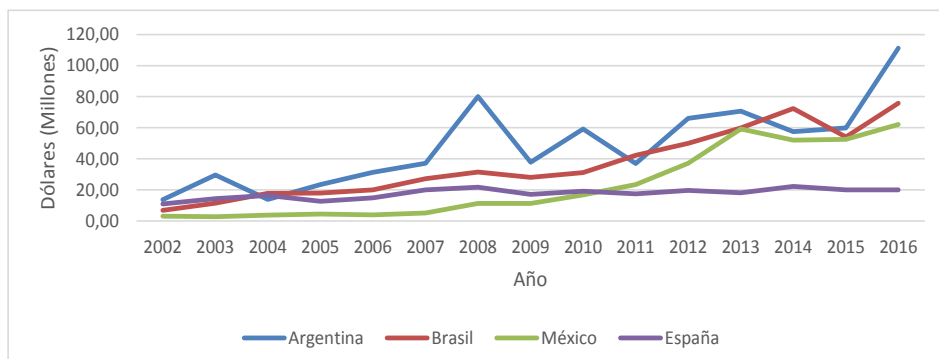


Gráfico 3. Principales exportadores hacia Países Bajos de limón 2002 – 2016. Fuente: Elaboración propia con base en (ITC, 2017)

Con lo anterior, el presente trabajo tiene por objetivo medir la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) del limón en los casos de México y sus principales competidores en el mercado de Países Bajos (Brasil, España y Argentina), desde el año 2002 y hasta el año 2016. Se plantea una hipótesis descriptiva que indica que la VCR del limón mexicano en el mercado de Países Bajos ha mostrado un comportamiento ascendente durante la serie de tiempo, el cual lo ha aproximado de manera importante a las condiciones del líder del mercado (Argentina).

A continuación, se redacta una semblanza teórica sobre el tema, posteriormente se detalla el instrumento de medición utilizado, se analizan los resultados obtenidos y se redactan las conclusiones del estudio.

2. Revisión teórica

A lo largo de la historia, el comercio internacional ha representado un papel crucial en la capacidad de las naciones de crecer, desarrollarse y convertirse en potencias económicas. Las transacciones internacionales han adquirido mayor importancia en años recientes a medida que los países han encontrado más allá de sus fronteras los medios para potenciar sus capacidades y aprovechar de manera más eficiente sus recursos (Appleyard & Field, 2003).

El comercio internacional favorece la especialización productiva, mejora la eficiencia económica, favorece la innovación y la transferencia de conocimientos y aumenta el mercado

potencial de los bienes que se producen en una economía (Torres Gaytan, 2003). Adam Smith (1776), de acuerdo a su formulación original, estableció que un país exportaría aquellas mercancías en las que tuviera ventaja absoluta de los costos, esto es, aquellas mercancías cuyo costo total de producción en términos absolutos fuera inferior en dicho país con respecto a los costos derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado; ello redundaría en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto (Bajo, 1991).

Posteriormente David Ricardo (1817), en su obra *The principles of political economy and taxation*, enfatizó que las ganancias potenciales del comercio internacional no estaban limitadas a la ventaja absoluta, sino que la base inmediata para el comercio se derivaba de las diferencias de costos entre las naciones, que estaban basadas en sus ventajas naturales y adquiridas (Appleyard & Field, 2003).

A diferencia de Smith (1776), quien enfatizó la importancia de las diferencias de costo absolutas entre las naciones, Ricardo acentuó las diferencias de costo relativas. Así, la teoría de comercio de Ricardo se conoce como el principio de la ventaja comparativa (Appleyard & Field, 2003).

David Ricardo basó su ley de la ventaja comparativa en los siguientes supuestos (Salvatore, 1999):

- Sólo hay dos países y dos mercancías.
- Libre comercio.
- La perfecta movilidad de la mano de obra dentro de cada nación, pero la inmovilidad entre las dos naciones.
- Costos de producción constantes.
- Ausencia de costos de transporte.
- Ausencia de cambio tecnológico.

Ricardo (1817), a su vez, estableció que, aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costos relativos son diferentes, el intercambio es posible y mutuamente beneficioso. La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el que la desventaja es menor. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el que tiene desventaja comparativa. Esto se conoce

como Ley de la Ventaja Comparativa.

2.1 La ventaja comparativa como una aproximación a la competitividad

La competitividad en los mercados internacionales ha sido ampliamente discutida en la literatura económica y no existe un consenso pleno ni sobre su definición ni sobre la manera en la que esta debe ser evaluada.

En un sentido amplio Mathews, (2009) propone que la competitividad se define como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Estas ventajas están definidas por sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores.

Por otro lado, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), señala que la competitividad es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población; desde esta perspectiva, el único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad y, por ende, en la incorporación del progreso técnico (CEPAL, 1989).

Para otros como Krugman (1994) y Baldwin (1995), la competitividad se refiere más a un asunto interno de la nación que de un aspecto externo, ya que los principales países no están de ninguna forma compitiendo entre ellos.

Pese a lo polémico del tema, existe un relativo consenso sobre que la capacidad de las empresas para competir internacionalmente depende de las circunstancias locales y las estrategias de la empresa, sin embargo, depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja internacional (Porter, 2005).

En este sentido Krugman (1994) indica que un país tiene ventaja en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en los otros países. Por lo tanto, el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos países si cada uno exporta los bienes en los que tiene una ventaja.

Al final todas las definiciones de competitividad tienen inmerso el deseo de las naciones de alcanzar ese nivel óptimo que los coloque a la vanguardia de los países y además poseer la idea firme de, una vez alcanzada dicha meta, hacer todo lo posible para mantenerse dentro de la zona de los competidores y ser el mejor.

La complejidad del concepto de competitividad plantea problemas metodológicos y de medición que han originado una diversidad de indicadores para su aproximación. Para el presente trabajo se ha elegido utilizar como instrumento para dimensionar a la competitividad a la Ventaja Comparativa Revelada (VCR).

El concepto de Ventaja Comparativa Revelada, indica que las ventajas comparativas pueden ser reveladas por el flujo actual del comercio internacional, dado que las cifras del intercambio comercial real reflejan los costos relativos y las diferencias entre los países participantes (Navarro y Ayvar, 2009).

Es decir, es posible medir la ventaja comparativa, en forma indirecta, sin que se deba hacer un análisis minucioso de los precios en el ámbito doméstico y en relación con el resto del mundo. Entre sus limitaciones cabe mencionar que la VCR se encuentra influenciada por los cambios en la productividad, por los costos relativos a la mano de obra en comparación con los del exterior y por el nivel de utilización de la capacidad instalada.

Cuando se observa que una economía exporta cierto bien con mayor éxito que sus competidores esto implica que esa economía posee un conjunto de ventajas competitivas y comparativas respecto a otras economías. Estas ventajas pueden ser consecuencia de distintos factores tales como: la especialización de sus procesos productivos, formación de recursos humanos, disponibilidad de recursos materiales, adecuado contexto regulador del intercambio, etc. La VCR permite analizar la eficiencia de los programas públicos emprendidos hacia la mejora de la competitividad y además permite orientar la toma de decisiones en materia de inversión y comercio, identificando qué rubros son los más fuertes y cuales muestran deficiencias (Navarro y Ayvar, 2009).

3. Metodología

Las ventajas comparativas reveladas son utilizadas como una vía para medir la competitividad a través de factores indirectos. Por

ello, se tomará la VCR como una medida del comportamiento relativo a las exportaciones por país e industria, definida como la proporción de un país de las exportaciones de un bien dividido entre la proporción de las exportaciones totales mundiales (Celaya, 2005).

El determinar las ventajas comparativas tiene como propósitos asignar de forma eficiente los recursos escasos que dispone un país, ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura y buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado. Con todo lo anterior, es posible evaluar el desempeño productivo y comercial que ha tenido el país en un período dado, y generar estrategias en busca de aprovechar las oportunidades con las que se cuenta (Sánchez, 2005).

Una forma de evaluar la ventaja comparativa es analizando lo que revelan las estadísticas de comercio global sobre el desempeño de un país. Ballassa (1965), fue el primero en llamar a este tipo de análisis ventaja comparativa revelada.

Balassa (1965) propone el término "Ventaja Comparativa Revelada (VCR)" con el fin de indicar que las ventajas comparativas entre naciones pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado.

El índice propuesto por Balassa es el siguiente:

$$VCR = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Donde:

X_{ij}^k : Representa las exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país (mercado) j.

XT_{ij} : Exportaciones totales del país i al país j.

X_{iw}^k : Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w).

XT_{iw} : Exportaciones totales del país i al mundo (w).

El numerador de la fórmula mide el grado de importancia un producto dentro de las exportaciones de un mercado hacia otro, mientras que el denominador muestra la importancia de las

exportaciones del mismo producto hacia el mundo (Durán, 2011).

Para la lectura del indicador se recomienda la utilización de las siguientes escalas:

Entre +0.33 y +1; Existe ventaja para el país.

Entre -0.33 y -1; Existe desventaja para el país.

Entre -0.33 y +0.33; Existe tendencia hacia un comercio intraproducto.

3.1 Recolección de datos.

A continuación, se muestran los datos de exportación de cada uno de los elementos requeridos para el cálculo del IVCR en los siguientes cuadros.

Cuadro 3
Exportaciones de limón a Países Bajos desde el país "i"

Exportaciones de limón a Países Bajos (miles US\$)				
Año	México	Argentina	España	Brasil
2002	\$ 2,839.00	\$ 10,967.00	\$ 14,418.00	\$ 6,100.00
2003	\$ 640.00	\$ 20,488.00	\$ 15,898.00	\$ 11,305.00
2004	\$ 1,040.00	\$ 15,757.00	\$ 19,061.00	\$ 12,013.00
2005	\$ 1,520.00	\$ 16,211.00	\$ 15,067.00	\$ 18,298.00
2006	\$ 1,700.00	\$ 16,073.00	\$ 18,135.00	\$ 22,486.00
2007	\$ 2,239.00	\$ 25,445.00	\$ 21,666.00	\$ 27,890.00
2008	\$ 3,317.00	\$ 68,104.00	\$ 22,202.00	\$ 31,214.00
2009	\$ 4,465.00	\$ 31,927.00	\$ 21,641.00	\$ 27,942.00
2010	\$ 5,982.00	\$ 54,455.00	\$ 19,592.00	\$ 32,717.00
2011	\$ 5,684.00	\$ 42,133.00	\$ 14,475.00	\$ 41,475.00
2012	\$ 4,570.60	\$ 48,397.00	\$ 21,473.00	\$ 39,899.00
2013	\$ 9,450.00	\$ 48,931.00	\$ 24,549.00	\$ 46,642.00
2014	\$ 11,208.00	\$ 27,077.00	\$ 27,935.00	\$ 58,880.00
2015	\$ 13,725.00	\$ 31,688.00	\$ 25,064.00	\$ 45,293.00
2016	\$ 19,939.00	\$ 54,957.00	\$ 27,245.00	\$ 56,540.00

Fuente: International Trade Centre (2017)

Cuadro 4 Exportaciones totales a Países Bajos desde el país "i"

Exportaciones totales a Países Bajos desde (miles US\$)				
Año	México	Argentina	España	Brasil
2002	\$ 795,103.00	\$ 1,037,897.00	\$ 4,075,339.00	\$ 3,183,411.00
2003	\$ 700,590.00	\$ 1,094,351.00	\$ 5,297,544.00	\$ 4,247,612.00
2004	\$ 552,385.00	\$ 1,219,772.00	\$ 6,087,130.00	\$ 5,919,281.00
2005	\$ 801,276.00	\$ 1,349,375.00	\$ 6,027,050.00	\$ 5,285,515.00
2006	\$ 1,325,542.00	\$ 1,444,648.00	\$ 7,079,676.00	\$ 5,748,570.00
2007	\$ 1,904,843.00	\$ 1,796,550.00	\$ 8,287,724.00	\$ 8,840,872.00
2008	\$ 2,487,680.00	\$ 2,961,680.00	\$ 8,760,517.00	\$ 10,482,595.00
2009	\$ 1,693,841.00	\$ 2,392,143.00	\$ 6,739,805.00	\$ 8,150,135.00
2010	\$ 1,841,142.00	\$ 2,369,770.00	\$ 7,698,015.00	\$ 10,227,723.00
2011	\$ 2,078,162.00	\$ 2,548,736.00	\$ 8,574,972.00	\$ 13,639,693.00
2012	\$ 1,913,536.00	\$ 2,204,215.00	\$ 8,566,803.00	\$ 15,040,704.00
2013	\$ 1,585,673.00	\$ 1,912,958.00	\$ 9,040,371.00	\$ 17,332,831.00
2014	\$ 2,270,387.00	\$ 1,574,060.00	\$ 9,842,655.00	\$ 13,035,584.00
2015	\$ 1,833,857.00	\$ 1,212,563.00	\$ 8,820,161.00	\$ 10,044,466.00
2016	\$ 1,636,100.00	\$ 1,170,977.00	\$ 9,076,708.00	\$ 10,322,800.00

Fuente: International Trade Centre (2017)

Cuadro 5 Exportaciones de limón del país "i" al mundo

Exportaciones de limón al mundo desde (miles US\$)				
Año	México	Argentina	España	Brasil
2002	\$ 61,314.00	\$ 87,308.00	\$ 280,384.00	\$ 9,892.00
2003	\$ 117,145.00	\$ 130,793.00	\$ 332,626.00	\$ 16,949.00
2004	\$ 164,806.00	\$ 126,902.00	\$ 358,534.00	\$ 18,308.00
2005	\$ 160,218.00	\$ 151,815.00	\$ 286,514.00	\$ 26,308.00
2006	\$ 192,747.00	\$ 121,669.00	\$ 329,411.00	\$ 32,953.00
2007	\$ 219,725.00	\$ 169,556.00	\$ 388,872.00	\$ 41,715.00
2008	\$ 242,315.00	\$ 388,017.00	\$ 432,451.00	\$ 48,174.00
2009	\$ 189,817.00	\$ 155,324.00	\$ 430,398.00	\$ 43,771.00
2010	\$ 232,672.00	\$ 204,209.00	\$ 418,510.00	\$ 50,694.00
2011	\$ 252,418.00	\$ 172,210.00	\$ 420,996.00	\$ 65,806.00
2012	\$ 270,387.00	\$ 206,766.00	\$ 496,306.00	\$ 59,882.00
2013	\$ 275,412.00	\$ 234,190.00	\$ 619,630.00	\$ 73,924.00
2014	\$ 350,682.00	\$ 166,016.00	\$ 744,336.00	\$ 96,099.00
2015	\$ 364,073.00	\$ 187,918.00	\$ 712,323.00	\$ 78,601.00
2016	\$ 451,390.00	\$ 289,442.00	\$ 803,060.00	\$ 89,932.00

Fuente: International Trade Centre (2017)

Cuadro 6 Exportaciones totales del país "i" al mundo

Exportaciones totales al mundo desde (miles US\$)				
Año	México	Argentina	España	Brasil
2002	\$ 160,750,540.00	\$ 25,709,371.00	\$ 125,872,283.00	\$ 60,438,650.00
2003	\$ 164,906,509.00	\$ 29,938,752.00	\$ 156,004,713.00	\$ 73,203,222.00
2004	\$ 187,980,442.00	\$ 34,575,706.00	\$ 182,727,354.00	\$ 96,677,246.00
2005	\$ 214,207,306.00	\$ 40,106,386.00	\$ 192,798,427.00	\$ 118,528,688.00
2006	\$ 249,960,546.00	\$ 46,546,224.00	\$ 214,061,202.00	\$ 137,806,190.00
2007	\$ 271,821,215.00	\$ 55,779,580.00	\$ 253,753,922.00	\$ 160,648,870.00
2008	\$ 291,264,809.00	\$ 70,018,851.00	\$ 279,231,468.00	\$ 197,942,443.00
2009	\$ 229,712,337.00	\$ 55,672,119.00	\$ 223,132,208.00	\$ 152,994,743.00
2010	\$ 298,305,075.00	\$ 68,174,447.00	\$ 246,265,330.00	\$ 201,915,103.00
2011	\$ 349,326,582.00	\$ 82,981,091.00	\$ 298,170,964.00	\$ 256,038,702.00
2012	\$ 370,706,658.00	\$ 79,982,380.00	\$ 285,936,446.00	\$ 242,578,014.00
2013	\$ 379,949,273.00	\$ 75,962,981.00	\$ 310,963,648.00	\$ 242,032,979.00
2014	\$ 396,881,846.00	\$ 68,407,382.00	\$ 318,649,312.00	\$ 225,098,405.00
2015	\$ 380,637,539.00	\$ 56,787,982.00	\$ 278,122,010.00	\$ 191,126,886.00
2016	\$ 373,892,537.00	\$ 57,733,350.00	\$ 281,776,674.00	\$ 185,235,399.00

Fuente: International Trade Centre (2017)

4. Resultados del instrumento de medición

El gráfico 4 muestra los resultados obtenidos para el Índice de Ventaja Comparativa Revelada para México y sus principales competidores en el mercado de Países Bajos.

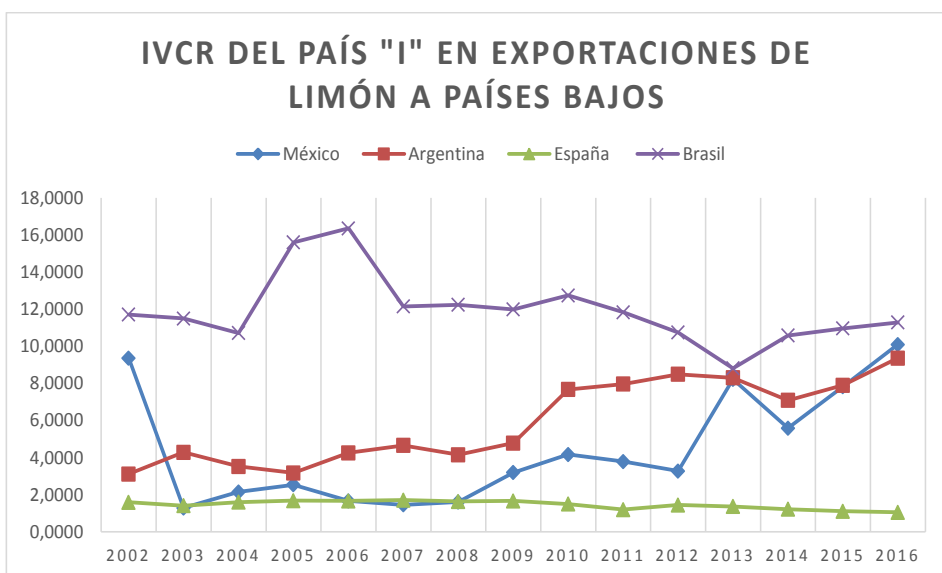


Gráfico 4. Resultados del IVCR para los países seleccionados. Fuente: Elaboración propia, mediante datos de ITC y estadísticas de UN COMTRADE, 2017.

Para el caso de México, se observa una tendencia a la alza del año 2003 al 2016, ya que se presenta un crecimiento de 685% o bien 9 puntos en el IVCR al pasar de 1.28 a 10.09, esto es, un aumento de la competitividad de medio punto por año, sin embargo, es entre los años 2012 a 2013 que se ha producido el mayor incremento, al pasar de un índice de 3.2 a 8.2, (5 puntos más), para el año 2014 se registra una caída del índice de 2.6 puntos y finalmente se cierra el análisis con aumentos para 2015 y 2016 con índices de 7.82 y 10.09 respectivamente.

Para Argentina el índice también muestra un incremento en su competitividad de 300.86%, pasando de un IVCR de 3.11 en 2002 a 9.36 en 2016, es decir, un aumento en el índice de 6.24 puntos, cabe mencionar que su pico más alto y bajo son los años mencionados.

Los resultados de España son similares durante todo el periodo de análisis ya que sus IVCR oscilan entre 1 y 1.7, lo cual hace que su competitividad se mantenga sin grandes cambios y por debajo de los otros tres países objeto de estudio. Cabe resaltar que los últimos cuatro años su competitividad ha venido a la baja; estos resultados en principio muestran el poco interés de este país para aumentar su participación de este producto en el mercado de Países Bajos, ampliando las oportunidades para los competidores de América.

En el caso de Brasil sus índices de competitividad son los más altos de los 4 países en análisis, con IVCR superiores a 10, alcanzando en 2006 una VCR de hasta 16.35, su pico más bajo fue en el año 2013 con un índice de 8.81; con estos resultados Brasil se ubica como el país más competitivo en la exportación de limón hacia Países Bajos.

5. Discusión y conclusiones

A lo largo del presente trabajo se planteó la importancia de que, en un ambiente de creciente proteccionismo en los Estados Unidos y ante la necesidad de garantizar los mercados para los productos agrícolas nacionales, se realicen estudios que permitan identificar aquellos mercados en los cuales las mercancías mexicanas muestren un desempeño favorable.

Este es el caso del limón mexicano en el mercado de Países Bajos, en el que el producto tiene una amplia demanda que se

satisface a través de las importaciones provenientes en su mayoría de sólo cuatro países.

Los resultados obtenidos sugieren que el limón proveniente de México no sólo posee ventajas en el mercado seleccionado, sino que dichas ventajas han sido crecientes en los últimos años. Adicionalmente, el crecimiento de la ventaja de México ha venido acompañada por un aletargamiento de las ventajas de España, lo cual ha tendido a concentrar el mercado en los otros tres actores principales.

El hecho de que las ventajas de México sean equiparables a las de Argentina y parecidas a las de Brasil demuestra que existen en el sector prácticas positivas que pueden reproducirse para otros sistemas producto. Además, el aletargamiento de la ventaja de España sugiere que existe aún espacio en el mercado para que los tres actores principales amplíen su participación en el futuro cercano.

Las prácticas referidas con anterioridad son el resultado del trabajo constante y eficaz implementado bajo un plan estratégico que contempla un horizonte de corto mediano y largo plazo. A continuación, se describe la estrategia estructurada en diez líneas de acción, con la cual se ha venido fortaleciendo el sistema producto de limón mexicano (SAGARPA, 2015):

1. Fortalecimiento de la base de conocimiento para la toma de decisiones. Este conjunto de acciones está dirigido a que el Comité posea aquellos elementos de información y conocimiento indispensable para ejercer acciones ejecutivas encaminadas a la resolución de problemáticas y/o a la potenciación de los procesos que generan valor dentro del sistema.
2. Perfeccionamiento del modelo de gestión y organización del Comité. Estas acciones están dirigidas a dotar al Comité, como órgano ejecutivo de la estrategia de fortalecimiento del sistema producto, de las habilidades, competencias y herramientas indispensables para poder diseñar, implementar y evaluar acciones integradas, encaminadas a garantizar la generación de excedentes por parte de todos y cada uno de los eslabones que conforman el sistema.
3. Desarrollo del esquema de evaluación y seguimiento.

Cualquier acción concreta planteada en una estrategia debe ser capaz de someterse a un proceso de evaluación, el cual consiste básicamente en confrontar las acciones con las metas para dar un criterio de eficiencia a las propias acciones. En estricto sentido un proyecto plantea la consecución de objetivos previamente determinados mediante el uso de recursos específicos, los indicadores de evaluación y seguimiento dan muestra sistemática de este hecho y permiten medir el grado de acercamiento entre lo planeado y lo realizado.

4. Perfeccionamiento del Proceso Productivo en los eslabones del sistema producto. Estas acciones se refieren al perfeccionamiento y mejora de cualquier proceso de transformación al interior de los diferentes eslabones del Sistema Producto. La ciencia, la tecnología, la mejora en procesos administrativos, la innovación en logística, en empaque y embalaje, en mecanismos de distribución, procesos físicos o químicos y mejora genética, todos son ejemplos de desarrollo e innovación tecnológica, la cual no solo debe generarse en los centros especializados, sino debe ser capaz de ser transferida de forma eficiente a los agentes económicos.
5. Asignación eficiente de recursos auxiliares de no mercado. Uno de los principios fundamentales de la intervención gubernamental en los sectores productivos reza que dicha intervención debe ser puntual, focalizada y temporal, siempre y cuando haya evidencia contundente que el mercado no es capaz de resolver la problemática inherente que pone en riesgo la existencia o el nivel de rentabilidad en particular.
6. Encadenamiento productivo. Estas acciones se refieren a proyectos que tienen por objeto, el perfeccionar la forma en la que los diferentes eslabones de un sistema se relacionan para llevar a cabo sus funciones productivas. Conceptualmente, el eslabonamiento productivo se basa en la idea de que la función de rentabilidad de cada eslabón, es decir, la capacidad real de obtener ganancias depende directamente del comportamiento de las ganancias de los

- otros eslabones de la cadena.
7. Desarrollo de infraestructura básica. Toda actividad productiva requiere elementos externos que garanticen la competitividad media de su actividad económica. Comunicaciones, puertos, ferrocarriles, agua, electricidad, son elementos que el conjunto económico debe poner a disposición del agente en particular para que este lleve a cabo su actividad productiva.
 8. Planeación de Mercado. Toda acción que predetermine las condiciones de la demanda, la oferta y el precio con el fin de favorecer el aseguramiento de la rentabilidad media se denomina planeación de mercado.
 9. Desarrollo y perfeccionamiento de los mecanismos de financiamiento y cobertura de riesgo. Toda actividad productiva requiere recursos para emprender, ampliar o redimensionar el proceso productivo. La existencia de un mercado de fondos prestables, desarrollado y competitivo es una condición de difícil obtención en el sector primario, ya que la amplitud en el espectro de riesgo y las complicaciones jurídicas para la enajenación de garantías provocan imperfecciones crónicas en el mercado crediticio en el sector primario.
 10. Marco legal y regulatorio. En algunos casos muy puntuales los sistemas producto requieren de instrumentos normativos y legales que faciliten la realización de su actividad productiva. En algunos casos patentes, denominaciones de origen, normas de calidad y reglamentaciones precisas sobre alguno de los procesos productivos, son condiciones necesarias para garantizar el funcionamiento homogéneo de un mercado en particular.

Si bien es cierto, no se describen todas las prácticas del limón mexicano, sí se incluyen las líneas clave que han permitido a este sistema producto posicionarse como uno de los más competitivos tanto el contexto nacional como internacional y que finalmente se plasmaron en el “plan de rector 2015” del gobierno federal, además como mencionan Bonales, Arroyo y Tinoco (2016) la capacitación de la mano de obra en este sistema será fundamental para añadir valor al limón mexicano.

Otro de los factores que inciden en la mejora de los niveles de competitividad no solo de México sino también de Brasil y Argentina es el estancamiento de España en el mercado objeto de estudio, se sugiere que esta poca participación del líder mundial en exportación a este país se debe a que, según datos del ITC (2017), el mayor volumen de venta de este producto se destina a Alemania, Francia, Reino Unido e Italia principalmente, lo cual permite que sean las naciones latinoamericanas quienes ganen terreno en el mercado de Países Bajos, pero que en términos regionales lo sitúan como uno de los principales proveedores de cítricos en la zona del euro.

Finalmente, en futuras líneas de investigación se podría profundizar alrededor de la naturaleza de las prácticas que han posicionado favorablemente al limón mexicano en el mercado de Países Bajos así como orientar las decisiones que permitan generar nuevas oportunidades de negocios en el mencionado país.

6. Referencias

- Appleyard, D. R., & Field, A. J. (2003). *Economía Internacional*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Balassa, B. (1965). *Trade Liberalisation and "Revealed Comparative Advantage"*. England: Manchester School.
- Baldwin, R. (1995). *The problem with competitiveness*. Genoa, Italy: EFTA.
- Bonales, J., Arroyo, F. J. y Tinoco, I. (2016). Ventaja comparativa revelada del limón mexicano: análisis con España, Argentina y Turquía. *CIMEXUS*. 21(2), 29-47.
- Celaya Figueroa, R. (2005). *Los procesos de desarrollo agrícola en China y México: Estudio comparativo a través de las ventajas comparativas reveladas en el período 1980-2000*. México: Universidad de Colima .
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1989). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1989*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Durán, J. L. (2011). *Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la

- Alimentación (FAO) (2005). *Agricultura y diálogo de culturas*. Italia: FAO .
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2017) *Sistema de Cuentas Nacionales de México Estructura porcentual del PIB por sector de actividad económica*. México: INEGI.
- International Trade Centre (ITC) (2017). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de empresas*. Suiza : ITC.
- Krugman, Paul (1994): *Competitiveness: A dangerous obsesión*. *Foreign Affairs*, marzo/abril, volume 73, number 2 , 1-10.
- Mathews, Juan Carlos (2009) *Competitividad, el significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes*.
- Mora, L. M. (2017). El comercio exterior como palanca del crecimiento económico y desarrollo de México. *Comercio Exterior (Bancomext)*, I(12). México: BANCOMEXT.
- Navarro, J. & Ayvar, F. (2009) *Competitividad y Productividad de la Industria Manufacturera Mexicana en el Marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1988-2008*, *Revista Cimexus* Vol. 4 No. 2 pp: 11-32.
- Porter, M. (2005). *Ventaja competitiva*. México: Continental.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía política y tributación*. Londres, Inglaterra: John Murray. Consultado el 12 de septiembre de 2018 a través de google books.
- Secretaría de Agricultura Ganadería Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (SAGARPA) (2015). *Plan rector sistema producto limón mexicano*. Apátzingán: SAGARPA.
- Secretaría de Agricultura Ganadería Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (SAGARPA) (2017). *Diversificación de mercados, garantía de comercio*. Nayarit, México: SAGARPA.
- Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional* . Ciudad de México, Mexico: Prentice hall.
- Sánchez, J. C. (2005). *Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos*. El Salvador.
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Londres: W. Strahan; T. Cadell. Consultado el 12 de septiembre de 2018 a través de google books.
- Torres Gaytan, R. (2003). *Teoría del Comercio Internacional*. México: Siglo XXI editores.

Tratamiento fiscal salarial: México y Colombia

Ojeda P., Fabián; Monarres A., María del C.

Recibido:24-03-18 - Revisado: 25-07-18 - Aceptado: 19-03-19

Ojeda P., Fabián
Maestro en Ciencias Administrativas.
Estudiante del Doctorado en Estudios
Fiscales, en la Universidad Autónoma de
Sinaloa. Profesor investigador.
Universidad de Colima, México.
fojeda@uocol.mx

Monarres A, Maria del C.
Doctora en Estudios Fiscales.
Colaboradora del cuerpo académico
consolidado UAS CA-201.
Universidad Autónoma de Sinaloa,
México.
mcmonarresa@hotmail.com

El presente trabajo de investigación estudia el régimen fiscal de los ingresos recibidos que se generan de la relación de trabajo, los cuales en las últimas décadas han contribuido en más de 60% al total recaudado del impuesto sobre la renta de personas naturales. El objetivo del presente estudio se centra en analizar el tratamiento fiscal mexicano-colombiano que reciben los salarios en la determinación del impuesto sobre la renta, identificando los elementos estructurales de la doctrina dogmática tributaria en dichas normativas, permitiendo el análisis de posibles mejoras de sus debilidades. La metodología utilizada en su análisis, se empleó el método exegético en el estudio de las normativas tributarias, el método hermenéutico en el estudio de la doctrina tributaria. Los resultados muestran una imposición regresiva en los salarios mexicanos, carente del exento mínimo y de la capacidad económica efectiva del trabajador, contra un gravamen colombiano más justo en la consideración de su capacidad contributiva.

Palabras clave: Salarios; régimen tributario; capacidad económica; justicia tributaria.

RESUMEN

The present research study studies the tax regime of the income received by an employment relationship, which in the last decades have contributed in more than 60% to the total collected from the tax on the income of natural persons. The objective of this study is to analyze the Mexican-Colombian tax treatment that wages receive in the determination of income tax, identifying the structural elements of the dogmatic tax doctrine in these regulations, allowing the analysis of possible improvements in their weaknesses. The methodology used in its analysis, the exegetical method was used in the study of tax regulations, the hermeneutical method in the study of tax doctrine. The results show a regressive imposition in the Mexican wages, lacking the minimum exempt and the effective economic capacity of the worker, against a more just Colombian tax in the consideration of its capacity.

Keywords: salaries; tax regime; economic capacity; tax justice.

ABSTRACT

1. Introducción

La contribución al gasto público es una de las obligaciones más antiguas impuestas a los pueblos por el Estado, mediante la implementación de los diversos mecanismos tributarios, evolucionando a lo largo de la historia, tales tributos se pueden encontrar desde los imperios egipcios, persas, romanos, mayas, hasta la actualidad. Siendo clave dichas imposiciones en la recaudación de recursos necesarios en el desarrollo económico social, evolución propia del ser humano (Casal y Vilorio, 2002).

Ante el abuso de las autoridades recaudatorias en la imposición de los tributos a los sujetos, nació el derecho tributario, siendo los romanos los primeros en desarrollar la doctrina dogmática ante la necesidad de dar certeza jurídica de los actos gravados, pudiendo crear un sistema jurídico con mayor certidumbre y confianza a los pueblos. Con el tiempo esta doctrina se ha ido perfeccionado por los estudiosos de la materia tributaria, con el propósito de encontrar aquellos elementos participantes en el establecimiento de la relación jurídica del sujeto activo y pasivo, estableciendo el desarrollo de un modelo teórico referencial (De Andrade, 2006).

La primera parte del presente estudio analiza la doctrina dogmática, estudiando los elementos objetivos y subjetivos participantes en la determinación de la relación jurídica, producto de la realización del hecho imponible fijado por la propia norma tributaria. La cual fija los principios generales (capacidad

económica, generalidad, legalidad, equidad e igualdad) necesarios en la realización de dicha norma, con el fin de encuadrarla dentro de la justicia tributaria, imponiendo la determinación de la cuantía del tributo sobre bases objetivas, alineando la normativa al cumplimiento del deber ser, en el marco de los derechos humanos.

La segunda parte estudia la normativa tributaria mexicana, analizando el tratamiento fiscal de los ingresos originados por la prestación de un servicio personal subordinado, analizando sus elementos estructurales contenidos en dicha normativa. También se analizan los principios generales alcanzados en la obligación tributaria en su régimen salariado, con la finalidad de explorarlo y hacer las recomendaciones convenientes en la mejora de dicha normativa. En la tercera parte se aborda la normativa tributaria colombiana, estudiando también su tratamiento fiscal aplicable a los ingresos percibidos por los trabajadores, con el objetivo de recoger los elementos estructurales tributarios, obteniendo criterios suficientes, hacer recomendaciones al respecto, en el marco de la justicia tributaria y los principios de equidad.

Al finalizar se hace una comparación de los dos regímenes tributarios, analizando cada uno de los elementos estructurales desde la perspectiva del marco dogmático, en el cumplimiento de los mandatos constitucionales (equidad). Además, su funcionamiento como mecanismo en la redistribución de la riqueza entre los individuos en sus respectivos países, observando su regresividad o progresividad, haciendo recomendaciones a ambos sistemas tributarios con el fin hacer mejoras que beneficien al sujeto pasivo y activo.

2. Metodología empleada

La metodología utilizada en el presente trabajo de investigación se fundamenta en el método exegético, a través del cual se estudian las leyes fiscales encargadas del tratamiento fiscal de los ingresos salariales percibidos en México y Colombia. También se usó el método hermenéutico en el estudio de la doctrina tributaria encargada de estudiar los elementos estructurales, los principios rectores del deber ser de la tributación. Una vez analizadas las disposiciones fiscales, la teoría dogmática, se procedió a diagnosticar el cumplimiento implícito de los principios

generales de ambos tratamientos fiscales, con el fin de obtener los criterios descriptivos, las recomendaciones pertinentes. Las fuentes principales consultadas en la metodología exegética, correspondieron la constitución política, ley del impuesto sobre la renta, entre otras disposiciones normativas relacionadas de ambos países.

Se realizaron algunos cálculos numéricos en apego estricto a las normas tributarias de los respectivos países y se determinaron los impuestos correspondientes en casos simulados, para la obteniendo de información relevante en la realización del análisis.

3. Estudio de la estructura elemental en la obligación tributaria

Se estudia parte de la doctrina dogmática tributaria, señalando los elementos estructurales objetivos y subjetivos formales, materiales (Cortes, 1965), determinantes de la naturaleza jurídica en la relación tributaria, enlazadora del sujeto activo y sujeto pasivo, con el fin de establecer los derechos esenciales en la justicia tributaria, dando certeza a la naturaleza de la obligación tributaria del individuo, parte de la sociedad donde convive, señalando las características de las disposiciones jurídicas tributarias.

3.1. Elementos de la obligación tributaria

De acuerdo con Cortes (1965) hacer un estudio de los sujetos de la obligación tributaria, es necesario determinar el carácter y naturaleza del origen a la obligación, posteriormente se debe tomar en cuenta la subjetividad implícita a esa relación jurídica tributaria. Por sujeto activo debe entenderse como el titular acreedor de todos los derechos, beneficios, inherentes al nacer la obligación tras la realización del hecho imponible por parte del sujeto pasivo, el cual es fijado por la propia ley, el sujeto activo es una entidad jurídica distinta a quien tiene la facultad para la imposición de tributos jurídicos y a través de los auxiliares de los sujetos activos (Cortes, 1965, 12). El sujeto pasivo de la obligación tributaria es el ejecutor del hecho imponible, generador de la obligación tributaria, cumpliendo así el principio de legalidad (Cortes, 1965, 15).

Otro de los elementos de la obligación tributaria, es la base imponible, la cual es establecida en virtud de la norma,

expresando la medición del hecho imponible, más concretamente de su elemento objetivo. Además, existe una íntima relación entre la base con el hecho que se trata de medir, pues si no fuera así “se estaría alterando, a través de la base, la propia definición del hecho imponible”, donde las normas regulan la base, pudiendo ser consideradas preceptos formadores de la definición del elemento objetivo del hecho imponible (Calero, 70).

Respecto al hecho imponible Cencerrado (1999) lo vincula con el acto ejecutado por el sujeto pasivo -escrito en la norma jurídica- trayéndole como consecuencia el nacimiento de la obligación tributaria, sin embargo, en su análisis más reciente, se ha hecho una distinción entre el objeto fin. De la misma manera Hernández (2016), lo señala al elemento sustancial indispensable para que el sujeto pasivo se le pueda hacer exigible dicha imposición, aparte determina el grado de capacidad económica propia del sujeto. Al espacio entre el sujeto pasivo y el hecho imponible Ruiz de Castilla (2008, p. 188) lo llama “situación jurídica” generando la relación jurídica sustantiva consistente en un débito tributario a favor del Fisco.

El mínimo exento, Bolaños (2017); Cencerrado (1999) explican, obedece a la justicia tributaria, partiendo de la observancia del principio de la capacidad económica, determinando la cuantía de la riqueza la cual deberá quedar fuera de gravamen, cumpliendo así a uno de los elementos legales constitucionales, reconociendo un mínimo de recursos para la existencia personal y familiar del sujeto, es decir, el mínimo vital protegido por la propia imposición tributaria, cuidando los derechos constitucionales del sujeto.

La no confiscatoriedad es otro de los elementos relacionados al principio de la capacidad económica y de la justicia tributaria, pero a diferencia del exento mínimo, Hernández (2017), nos explica, si bien todos los principios constitucionales están relacionados, comunicados entre ellos, resulta mayor si se enlaza el principio de la no confiscatoriedad con el de la progresividad, pues el primero propondrá el incremento de la tributación por aplicación de mayores tipos impositivos conforme aumente la capacidad económica a gravar, el segundo indicará hasta dónde puede llegar esa incremento impositivo. La progresividad entonces se encuentra limitada por la capacidad de contribuir, en especial por el tope

de la prohibición de los efectos confiscatorios de los tributos, con rango constitucional igualmente (Atencio y Azuaje, 2008).

Otra precisión hace Cencerrado (1999), respecto al sujeto, donde la observancia de la capacidad económica debe ser la del único sujeto realizador el hecho imponible, no cayendo en la confusión de tomar en cuenta la capacidad económica de terceros en dicha obligación tributaria, como pudiera ser el caso del representante, responsable, sustituto, repercutido, pues se caería en un error en la determinación de la naturaleza de la relación jurídica y en la cuantía de la base gravable, en los casos de la no sujeción, la exclusión o la exención. De esta manera el hecho imponible, la no sujeción y la exención pasan a formar parte de los elementos estructurales de la obligación tributaria.

3.2. El principio de la capacidad económica

El principio de la capacidad económica es uno de los referentes de justicia a los derechos constitucionales de los sujetos, donde la doctrina dogmática lo define bien. Para Amatucci (2001) este debe obedecer a su fuerza económica, calificada desde el punto de vista cuantitativo, cualitativo, haciendo referencia a la renta poseída, es decir, la aptitud requerida para contribuir, no pudiendo ser ficticia. Atencio y Azuaje (2008, 55) la definen “aptitud económica del contribuyente y es la razón de ser, la causa de que el tributo exista, de tal forma que donde no exista tal capacidad no puede existir el tributo”. Hernández (2017, 423) la referencia o la llama justicia tributaria, siendo esta consideración el factor determinante en el acto imponible, su grado de capacidad para contribuir al gasto público.

Amatucci (2001, p. 310) desprende el “principio de efectividad” de la capacidad económica y establece “se graven los rendimientos netos, es decir, los ingresos menos los gastos necesarios para producirlos”. Además, agrega el momento temporal “corresponde a determinado periodo de tiempo que se manifiesta en el momento de la ejecución del hecho imponible”, pues habrá ocasiones donde no coincida el momento de la imposición y el momento en que se ejecuta el acto imponible, generándose un desfase tanto hacia atrás o hacia adelante, según corresponda a la naturaleza del hecho imponible (Amatucci).

Otra de las funciones de la capacidad económica, la tributación está llamada a reparar a través del principio de progresividad las diferencias de renta y riquezas presentes en la sociedad, de modo que la obligación fiscal, como expresión de la solidaridad social, considere la capacidad contributiva de los sujetos y grupos integradores (Bolaños, 2017). Si bien la proporcionalidad no es un principio de ordenación del sistema tributario semejante a la capacidad económica, la ordenanza fiscal debe observar dicho principio, donde su aplicación, no resulten situaciones tributarias desproporcionadas e ilógicas (Hernández, 2017), así el principio de igualdad se garantiza, en el reparto proporcional de la carga tributaria, por el reparto progresivo de la misma, finalmente, el legislador puede optar por otros medios, tal podría ser un principio de beneficio bajo ciertas consideraciones (Fernández y Masbernat, 2011).

El precepto de la igualdad, Masbernat (2013) lo considera una consecuencia del principio económico, implicando el tributo se ejerza sin hacer distinciones o excepciones no objetivamente justificadas en el ámbito de la justicia, donde además cuenten con las características de abstracción e impersonalidad, convirtiéndose en mandato para el legislador, al realizar leyes sin privilegios innecesarios, gratuitos, arbitrarios, ausentes de justificación. Entonces la capacidad económica exige igualdad en los sujetos y prohíbe el haber de privilegios tributarios de cualquier tipo en el grado que estos no se ajusten a los hechos válidos para justificarlos (Masbernat, 2013).

Otra precisión resalta Checa (2010) respecto a los principios legítimos de la doctrina dogmática, donde el impuesto a la renta ha perdido esas grandes virtudes, pues en su momento fueron clave para la aceptación social del tributo, producto de la globalización. Sin embargo, retomando la filosofía neoliberal Uribe (2006) resalta, esta no le coloca fines de equidad a los impuestos, porque consideran, generan distorsiones, aplicándola solamente en la distribución del gasto. Es decir, los sistemas neoliberales consideran la eficiencia incompatible con la equidad, resultado así un detrimento en la justicia tributaria, justificando la necesidad de tributos bondadosos como atrayentes de la inversión.

3.3. Elementos cuantificadores de la cuota

De acuerdo con Hernández (2016) y Cencerrado (1999), la capacidad económica es uno de los elementos esenciales en la determinación de la cuantía de las obligaciones tributarias, pues determinan, solo en la medida que se ponga de manifiesto esa capacidad económica mediante la ejecución del hecho imponible, se habrá de determinar la cuantificación económica y el grado de determinación de la obligación tributaria, para la contribución de los gastos del gobierno.

A respecto Hernández (2017) comprueba la importancia del principio de capacidad económica como elemento esencial de la tasa, al considerarla un mandato fundamental a la misma norma, gravando solo hechos que reflejen, revelen o guarden una relación lógica y racional con una cierta capacidad económica. Señalándola Cencerrado (1999, 141) la mezcla de la base imponible y el tipo de gravamen, los factores determinantes de la cuota tributaria, siendo la base imponible indispensable para la aplicación de la justicia tributaria en la determinación del grado de capacidad económica a través del hecho imponible.

3.4. El concepto de renta para efecto del ISR

De acuerdo con García (2009), el objetivo del impuesto sobre la renta es gravar todo tipo de rendimientos provenientes del desarrollo de una actividad económica, generadora de beneficios. El acrecentamiento de la riqueza se ha convertido en el único criterio de renta gravable, con la oportunidad de ser efectivo, justo. Sin embargo, el establecimiento del impuesto sobre la renta en México ha sido un gran logro para el mejoramiento del sistema tributario. Estas expectativas han generado la necesidad de un modelo efectivo en la definición de la renta gravable verdadera, distinguiendo entre renta bruta y renta neta, permitiendo establecer los aspectos objetivos y subjetivos, respectivamente.

García precisa la necesidad de contemplar aquellos valores cualitativos, afín de considerar las condiciones personales, familiares, donde el sujeto se encuentra, e individualizar la carga tributaria, exigiendo a la normativa tributaria considere solamente el ingreso bruto, alcanzándose así la justicia tributaria. En cambio, cuando el legislador grava los ingresos netos, lo hace sobre una

parte del ingreso, pues al no dominar un criterio cuantitativo en la imposición, se ajusta la carga tributaria a la riqueza disponible del sujeto, minimizando o tomando en cuenta los gastos o circunstancias de producción de la renta.

4. Impuesto sobre la renta de los salarios en México

Este apartado analiza el tratamiento fiscal de los salarios, prestaciones laborales, entre otros, recibidos por los trabajadores, quienes son sujeto de este impuesto. También se estudian los aspectos legales, el principio de la equidad, igualdad, capacidad económica, aplicados en la legislación fiscal de México. Se analiza su cálculo, recaudación y gravamen fiscal, permitiendo confrontar el cumplimiento de los principios generales, en el marco de la justicia tributaria, como parte de los derechos humanos, rectores de toda imposición tributaria, Masbernat (2013) y Bolaños (2017).

Se detalla la legislación fiscal “impuesto sobre la renta” aplicable a los ingresos salariales por la prestación de un servicio personal subordinado. Resaltando los elementos estructurales de la obligación tributaria y los principios generales del deber ser, estudiando su proximidad a los preceptos doctrinistas.

4.1. Generalidades del impuesto

Los sujetos obligados a este impuesto son establecidos en el artículo 90 de la ley del impuesto sobre la renta (LISR), y dice “quedan obligadas al pago del ISR todas aquellas personas físicas que sean residentes en México por los ingresos obtenidos en efectivo o en bienes, en crédito o en servicios, atendiendo los casos exclusivos que indique la misma normativa mexicana”. De la misma forma quedan obligados aquellas que sean residentes en el extranjero pero que realicen actividades económicas con establecimiento permanente en el país”. Estableciendo la normativa la hipótesis de hecho, señalando el objeto fin de dicha norma, señalando explícitamente a los sujetos “personas físicas”, cumpliendo a los principios de legalidad y generalidad (Masbernat, 2013, p. 163).

La legalidad se motiva desde el momento en que se expresa “todos aquellos residentes en el país” estén en la hipótesis imponible, serán sujetos de dicho impuesto, y de acuerdo con el artículo 1ro de la constitución política de los estados unidos

mexicano (CPEUM), no se hace distinción alguna en el trato de las personas respecto al goce de los derechos, siendo por lo tanto una obligación general para todos aquellos que ejecuten dichos actos imponible. Aunque si se retoma el artículo 31 fracción IV de la CPEUM, es muy clara en decir “es obligación de los mexicanos contribuir al gasto”, recordemos la forma de contribuir es a través de los impuestos, por lo que en la segunda exposición de la normativa “los residentes en el extranjero pero con establecimiento en México”, pudiera ser una persona de otra nacionalidad, lo cual se hace una contraposición a la propia CPEUM, pues en los casos de IVA ahí se hacen las devoluciones de IVA a los extranjeros.

4.2. De los ingresos excluyentes, exentos y deducciones

En el mismo artículo 90 de la LISR, en los párrafos cuarto y quinto, la normativa hace una segunda señalización, la cual corresponde a señalar los hechos imponible excluidos¹ de la aplicación de dicho impuesto, pues no se consideran ingresos para la norma los siguientes casos: los rendimientos de bienes entregados en fideicomiso cuando sean entregados a fines científicos, políticos o religiosos o a los establecimientos de enseñanza, las instituciones de asistencia o de beneficencia, los ingresos recibidos por los contribuyentes derivados de apoyos económicos o monetarios, a través de los programas previstos en los presupuestos de egresos.

En el párrafo anterior se señalaron los actos excluidos, no considerados ingresos para efectos de este impuesto, ahora en el artículo 93 de la LISR, se hacen las precisiones correspondientes a los hechos imponible sujetos para efectos de este impuesto, más sin embargo, tienen de cierta cuantía de exención en el gravamen, citándose los siguientes ejemplos²:

- Las prestaciones distintas del salario que reciban los trabajadores del salario mínimo..., calculadas sobre la base de dicho salario..., dentro de los mínimos señalados por la legislación laboral, así como las remuneraciones por

¹ Estas exclusiones atentan contra la justicia tributaria (Bolaños 2017, Masbernart, 2013), pues se toma la fuente para definir la exclusión, en lugar de la capacidad económica del sujeto.

² Puede consultar el artículo 93 de la LISR, para ver todos los supuestos de hecho que se encuentran exentos para efectos del pago del ISR por personas físicas.

concepto de tiempo extraordinario u otras..., hasta el límite establecido en la legislación laboral. Los demás trabajadores hasta 50% sin exceder las 5 UMAS³ durante la semana.

- Las indemnizaciones del riesgo de trabajo o enfermedades.
- Las jubilaciones, pensiones, haberes para el retiro, hasta por 15 UMAS diarias.
- Aquellas prestaciones por previsión social, de carácter general.

En términos generales se puede apreciar una normativa tributaria sin una aplicación lisa o llanamente, pues establece excepciones (exclusiones) donde el acto imponible no le va a generar una obligación tributaria al sujeto realizador, no se genera ningún tipo de relación jurídica entre el sujeto activo y el sujeto pasivo, por esas operaciones, sin embargo, dichas exenciones no son en base a la capacidad económica del sujeto (Hernández, 2017; Atencio y Azuaje, 2008). También establece una serie de hechos imponibles en el campo de la exención, tal como lo explica Amatucci (2001) en el principio de la capacidad económica, correspondiente a las necesidades básicas⁴ en la realización de su vida propia. Estas exenciones no corresponden a los ingresos ordinarios del sujeto, sino a hechos extraordinarios, por lo que estas exenciones en su mayoría no encajan al objetivo sustancial del principio del exento mínimo, al ser ingresos no correspondientes necesariamente al sustento diario del individuo.

Entonces, se puede apreciar en las disposiciones generales de esta normativa, no hay una aplicación real del mínimo exento en la delimitación de los hechos imponibles (Bolaños, 2017). Obedeciendo sus conceptos excluyentes a otros fines propios del país, al incentivar los sectores sociales, políticos, económicos, más no el propio desarrollo del sujeto o de su familia (Uribe, 2006), tal lo menciona la propia CPEUM en su artículo 123 apartado A fracción VI, la ley federal del trabajo en su artículo 1ro, 90, pues debería de contemplar exenta la renta propia ordinaria necesaria para el sujeto en la satisfacción de sus necesidades básicas (Moreno,

³ Unidad de medida y actualización, artículo 1, 4 y 5 de la ley para determinar el valor de la unidad de medida y actualización.

⁴ De acuerdo con Maslow son necesidades básicas aquellas necesarias para vivir (necesidades fisiológicas).

Garry y Monroy, 2017).

Respecto a los hechos excluidos de este impuesto, tampoco están relacionados con los principios de la capacidad económica como señala Amatucci (2001) y García M, pues simplemente son actos con enfoque a reforzar determinados sectores sociales y económicos, pero no a las subjetividades del individuo en busca de la justicia tributaria. En esta hipótesis de presupuesto independientemente de la capacidad económica del individuo, son excluidos del gravamen dichos actos. Ahora analicemos los efectos secundarios que de alguna manera acaban perjudicando a los no contemplados en estas exclusiones, y pudieran estar ejecutando actos casi similares, pero con tratamiento fiscal diferente, pues uno quedaría excluido y el otro no, de la carga tributaria.

Realmente este tipo de exclusión no está tomando el hecho imponible, sino está tomando en cuenta el origen de la fuente del ingreso para determinar la exclusión (Masbernat, 2013). En un ejemplo hipotético, que pasaría si un trabajador recibe un ingreso por la prestación de sus servicios a una institución educativa, cuya fuente de ingresos son las cuotas de los alumnos, y un segundo trabajador prestando sus servicios a una institución educativa cuyos ingresos provienen de un fideicomiso federal, bueno, en aplicación estricta de la normativa tributaria, el primero grava sus ingresos y el segundo quedaría excluido de dicho gravamen.

Únicamente en el artículo 96 de la LISR, se hace una exclusión de aquellos sujetos cuyos ingresos apenas alcanzan el salario mínimo establecido por las legislaciones laborales mexicanas “no se efectuará retención a las personas que en el mes únicamente perciban un salario mínimo general correspondiente al área geográfica del contribuyente”. Si hacemos referencia al salario mínimo apenas alcanza 88.36⁵ pesos mexicanos, el cual si consideramos las inflaciones de los últimos años, difícilmente una persona alcanza a cubrir sus necesidades básicas y si le agregamos familia, la situación es más complicada (Moreno, et al, 2017).

Además, este salario mínimo (88.36 pesos mexicanos) contrapone las disposiciones constitucionales, de la propia

⁵ Salario mínimo establecido por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos mediante resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación del 21 de diciembre de 2017. Vigentes a partir del 1 de enero de 2018.

LFT en su artículo 90, que dicen “el salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social, cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”. Aparte ni siquiera se aproxima a la doctrina dogmática del exento mínimo (Bolaños, 2017), convirtiendo este régimen tributario en inconstitucional -aun cuando haya sentencias jurisdiccionales afirmando la legalidad del impuesto- pues incumple con el principio de la capacidad económica, el cual es eje rector en el sistema tributario, donde también viola la contribución equitativa y proporcional.

4.3. Tratamiento fiscal de los ingresos por salarios

La normatividad tributaria mexicana en la LISR, título IV, capítulo I, establece el régimen especial para llevar a cabo el tratamiento fiscal de los ingresos cuya fuente derivan de la realización de un hecho imponible, que en la legislación laboral se considera una relación laboral, acto en el cual el trabajador se hace acreedor del derecho de recibir una contraprestación en efectivo, así como prestaciones derivadas de la misma relación laboral, pero en su conjunto integran dicho salario, por la prestación de un servicio personal subordinado, y en ningún momento se le debe comparar con un acto de comercio, pues la relación de trabajo obedece a un trato digno, humano (LFT).

Para efectos de este régimen fiscal, de acuerdo con el artículo 94 de la LISR, se consideran “ingresos por la prestación de un servicio personal subordinado, los salarios y demás prestaciones que deriven de una relación laboral, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, las prestaciones percibidas como consecuencia de la terminación de la relación laboral”. Además, se asimilan para los efectos de este impuesto ciertos actos imponibles, los cuales tienen los mismos efectos fiscales con respecto los llamados salarios o prestaciones. Dentro de las más relevantes se encuentran las remuneraciones y demás prestaciones, obtenidas por los funcionarios, trabajadores de la federación, de las entidades federativas, de los municipios, aun cuando sean por concepto de gastos no sujetos a comprobación,

además los obtenidos por los miembros de las fuerzas armadas⁶.

En esta parte de la normativa se identifica a los sujetos que han de quedar obligados al gravamen fiscal de este apartado, pero además hace una sub clasificación al hacer la distinción de dos tipos de ingresos: los salarios y asimilados, aunque para efectos del ISR, no tiene ninguna relevancia en el tratamiento fiscal, pues ambos conceptos tributan en las mismas condiciones. El segundo elemento identificado, da origen a la obligación como tal, establece los hechos imposables objeto de dicho impuesto, delimitando claramente su principal característica en el caso de los ingresos por salario, y para los asimilados fija los únicos hechos de exclusión en donde no se recibirá el nombre de ingresos por salarios. Obedeciendo la normativa a otros intereses no propios de ella, sino a laborales (De Paiva, 2000).

Ahora bien, se ha hecho la identificación de los sujetos pasivos, el objeto de dicho impuesto, sin embargo, carece de la consideración de los elementos subjetivos para determinar la naturaleza de la relación jurídica entre el objeto gravable y el sujeto pasivo, la cual marcará la cuantía del gravamen sobre dicho sujeto pasivo, para dejar firme la obligación tributaria ante el sujeto activo (Hernández, 2017). En pocas palabras, este régimen fiscal toma en cuenta el ingreso bruto del sujeto, sin tomar en cuenta los principios de la capacidad económica, el mínimo exento, tal como lo señalan Concerrado (1999), Amatucci (2001) y García M (2002), pues en ninguna parte de la normativa de este apartado se señala la reducción de aquellos gastos necesarios para el desarrollo del sujeto y de su familia, de manera que pueda reducir esos gastos vitales de sus ingresos, exhortándolo a contribuir después de satisfechas sus prioridades.

Esta normativa tributaria violenta los derechos del sujeto pasivo, establecidos en la propia CPEUM en su artículo 1ro y 31, fracción IV. Imposibilitando la realización de las necesidades básicas de aquellos trabajadores con capacidad económica insuficiente y carente de efectividad económica (Bolaños, 2017). Haciendo esta normativa tributaria carezca de legalidad objetiva,

⁶ Consulte el artículo 94 de la LISR de la fracción I a la VII, para ver todos los casos que se consideran asimilados.

pues obedece a otros tipos de intereses económicos financieros (De Paiva, 2000; Uribe, 2006), inhibiendo el desarrollo de aquellos sujetos que se encuentran en las situaciones vulnerables, pues en lugar aportarles, les es perjudicial.

4.4. De los pagos provisionales

En este apartado de la normativa tributaria analizáramos los ingresos ordinarios de los sujetos obligados, al final se hace un breve repaso de los ingresos extraordinarios, los primeros obedecen a un tiempo periódico regular recibidos por el trabajador, aprovechados por los sujetos en la realización de sus necesidades básicas (Silva y Rivas, 2018), en cambio los ingresos extraordinarios, son ingresos esporádicos, generalmente no previstos a la satisfacción de las necesidades esenciales.

Al respecto el artículo 96 de la LISR, dice “quienes hagan pagos por los conceptos a que se refiere este capítulo están obligados a efectuar retenciones y enteros mensuales que tendrán el carácter de pagos provisionales a cuenta del impuesto anual”. Es decir, la obligación tributaria recae en un sujeto diferente al ejecutor del acto imponible (Cortes, 1965), o sea, diferente al sujeto pasivo, quien originalmente realizó el hecho imponible, es quien configura la naturaleza de la relación jurídica entre él y el objeto imponible. De esta manera es el patrón⁷ sobre quien recae en primera instancia la obligación de efectuar los cálculos, retenciones correspondientes de acuerdo a la normativa tributaria, para su posterior enteración, pagando las retenciones a las autoridades correspondientes fiscalizadoras. Además, dichas retenciones tienen el carácter de pagos provisionales y son a cuenta del ISR anual.

La mecánica para la realización de los cálculos, retenciones correspondientes de los pagos provisionales –gravando el ingreso bruto, a excepción del trabajador con salario mínimo- el artículo 96 de la LISR señala la aplicación de una tarifa (véase cuadro 1) a los ingresos percibidos por el trabajador o asimilado. Para los efectos de la visualización, se desarrolló un ejemplo práctico haciéndose dos casos prácticos para su comparación, uno donde el trabajador

⁷ Patrón es la persona física o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores, artículo 9 LFT.

gana el salario mínimo y un segundo que gana más del mínimo (véase cuadro 2).

Cuadro 1
Tarifa aplicable para el cálculo de pagos provisionales mensuales (año 2018)

Límite inferior (Pesos mexicanos)	Límite superior (Pesos mexicanos)	Cuota fija (Pesos mexicanos)	Por ciento para aplicarse sobre el excedente del límite inferior (%)
0,01	578,52	0,00	1,92
578,53	4.910,18	11,11	6,40
4.910,19	8.629,20	288,33	10,88
8.629,21	10.031,07	692,96	16,00
10.031,08	12.009,94	917,26	17,92
12.009,95	24.222,31	1.271,87	21,36
24.222,32	38.177,69	3.880,44	23,52
38.177,70	72.887,50	7.162,74	30,00
72.887,51	97.183,33	17.575,69	32,00
97.183,34	291.550,00	25.350,35	34,00
291.550,01	En adelante	91.432,02	35,00

Fuente: Anexo 8 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2018, publicada en el diario oficial de la federación por la Secretaria de Hacienda y crédito Público, el 29 de diciembre del 2017.

Analizando el cuadro 1, de acuerdo con los elementos del tributo, la determinación del impuesto es a través de una tarifa, obedece a una mecánica de progresividad, es decir, entre más ingresos obtiene el sujeto pasivo (trabajador en este régimen) mayor será el impuesto a retener a través del patrón. Aunque no está considerando el exento mínimo, de manera que proteja el ingreso de los sujetos vulnerables, necesarios para el desarrollo de sus actividades básicas.

Una vez aplicada la tarifa (cuadro 1), en estricto sentido de la normativa tributaria de este régimen fiscalizador, puede observarse al primer trabajador el cual gana el salario mínimo, cayendo en el supuesto excluido del gravamen tributario, no aplicándole dicha tarifa al total de sus ingresos. En cambio, con el trabajador con salario de 2.686,14 pesos mexicanos al mes, se le debe aplicar la tarifa en la totalidad de los ingresos, resultándole un pago por 146,11 pesos mexicanos de ISR mensual (véase cuadro 2), lo cual resulta injusto para el segundo trabajador, por dos pesos más, este último tiene que pagar impuestos sobre todos sus ingresos.

Cuadro 2
Determinación del ISR mensual

Trabajador 1	Importe (Pesos mexicanos)
Salario mínimo al mes	2.686,14
ISR a pagar (se excluye)	0,00
Trabajador 2	
Salario mensual	2.688,00
Límite inferior	<u>578,53</u>
Excedente	2.109,47
Tasa	6,40%
ISR excedente	135,00
ISR cuota fija	11,11
Total de ISR	146,11

Fuente: Elaboración propia.

Observe como resulta absurdo el tratamiento fiscal de ambos trabajadores (véase cuadro 2), pues el segundo trabajador

por haber ganado casi dos pesos más, debe pagar impuestos por su totalidad de ingresos, es decir, ni siquiera se llega a un exento mínimo generalizado para todos los individuos, donde argumenta García (2009), todas las personas físicas deberían tener derecho a un mínimo exento, parecido a una empresa moral⁸, también tienen gastos de producción los trabajadores (el mínimo para existir). Muy diferente sería si la normativa extendiera la exclusión del salario mínimo a todos los sujetos, de esa forma el segundo trabajador del caso práctico únicamente tendría que pagar impuestos por el excedente del salario mínimo, haciendo del sujeto un contribuyente cautivo vulnerado a tener que pagar por el total de ingresos recibidos (Balderas y Martínez, 2012).

Respecto a los tiempos de pago, el mismo artículo 96 de la LISR, dice se “enterarán las retenciones a más tardar el día 17 de cada uno de los meses del año de calendario, mediante declaración, presentada ante las oficinas autorizadas”. Entonces el trabajador, queda relevado de la responsabilidad del enteramiento de dicha obligación tributaria. Únicamente será el mismo trabajador quien deba efectuarse las retenciones y de enterarlas en las oficinas, en las fechas establecidas por esta norma, cuando su patrón sea un residente en el extranjero.

4.5. El subsidio al empleo

En el artículo decimo de los transitorios de la LISR, la normativa tributaria fija un subsidio al empleo para los trabajadores, la cual dice “los contribuyentes que perciban ingresos de los previstos en el primer párrafo o la fracción I del artículo 94 de la ley del impuesto sobre la renta, gozarán del subsidio para el empleo que se aplicará contra el impuesto que resulte a su cargo...”. Considerando el principio de la generalidad y de la equidad (véase el cuadro 3), es beneficio general para todos los trabajadores, sin embargo es un ingreso con expectativas por debajo de su objetivo primordial de ayudar a aumentar la capacidad económica del sujeto (Moreno, et al, 2017).

Únicamente excluye los ingresos “los percibidos por concepto

⁸ Son personas jurídicas las constituidas conforme a la legislación jurídica mexicana, (LGSM, CCF, etc.).

de primas de antigüedad, retiro e indemnizaciones u otros pagos por separación”, sin embargo, en realidad corresponden a ingresos extraordinarios (Silva y Rivas, 2018, p. 188), siendo certera la normativa tributaria en reducirlos de la base para el cálculo de dicho beneficio, pues en este caso, entre más pequeña la base más grande es el subsidio.

A diferencia del cálculo del ISR por los salarios, este beneficio es de cálculo mensual o por fracciones de tiempo inferiores, coincidiendo con la remuneración del trabajador. El artículo decimo dice “el subsidio para el empleo se calculará aplicando a los ingresos que sirvan de base para calcular el impuesto sobre la renta que correspondan al mes de calendario de que se trate”. Controvertidamente da oportunidad al trabajador, el subsidio resultante se llegue acreditar contra el ISR a pagar, entonces en realidad no es un subsidio para el complemento del trabajador, sino para el Estado.

Cuadro 3
Tarifa para el cálculo del subsidio al empleo aplicable a la tarifa del numeral 5

Monto de ingresos que sirven de base para calcular el impuesto		
Para ingresos de (pesos mexicanos)	Hasta ingresos de (pesos mexicanos)	Cantidad de subsidio para el empleo mensual
0,01	1.768,96	407,02
1.768,97	2.653,38	406,83
2.653,39	3.472,84	406,62
3.472,85	3.537,87	392,77
3.537,88	4.446,15	382,46
4.446,16	4.717,18	354,23
4.717,19	5.335,42	324,87
5.335,43	6.224,67	294,63
6.224,68	7.113,90	253,54
7.113,91	7.382,33	217,61
7.382,34	En adelante	0,00

Fuente: Anexo 8 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2018, publicada en el diario oficial de la federación por la Secretaría de Hacienda y crédito Público, el 29 de diciembre del 2017.

Obsérvese la tarifa del subsidio al empleo (véase cuadro 3), se encuentra estratificada por rangos progresivos, entre más aumenta el ingreso del trabajador, el monto de su estímulo va disminuyendo. Tal vez en la mente de las autoridades fiscales es un intento por recompensar el salario mínimo para la mejora de la vida del trabajador vulnerable, sin embargo, son montos muy lejos de la realidad y de la verdadera capacidad económica del sujeto, no pudiéndose comparar con la doctrina dogmática del mínimo exento expuesta, obsérvese la tarifa, llega hasta 7,382.33 pesos mexicanos en el límite máximo con un estímulo de 217.61 pesos mexicanos. En el caso de México, tomando en cuenta los índices de inflación y los bajos salarios percibidos por sus trabajadores, resulta necesario un sistema de tributación más equitativo, incluyendo el principio de la capacidad económica, el mínimo exento, con un mecanismo de exclusión del gravamen, los ingresos esenciales en la sobrevivencia del individuo y de su familia.

También estos estímulos se llegan a convertir en ventajas económicas para el propio patrón, pues la normativa en el artículo decimo de la LISR, dice “el retenedor podrá acreditar contra el impuesto sobre la renta a su cargo o del retenido a terceros las cantidades que entregue a los contribuyentes en los términos de este párrafo”. Hay muchas empresas con trabajadores que reciben el salario mínimo, entregan el subsidio incluyéndolo en su salario, no como un subsidio al que tiene derecho el trabajador, lo cual, en realidad es como si el gobierno ayudara a pagar parte de la nómina a esas empresas. Además, por si fuera poco, estas empresas tienen el beneficio de acreditar esos montos de subsidio entregados directamente contra el ISR propio de su actividad económica.

4.6. Del cálculo anual de ISR

La determinación del cálculo anual del ISR para su presentación, en los artículos 96 y 97 de la LISR, se establecen la obligación del retenedor (patrón) hacer los respectivos cálculos, hacer la presentación de dicho ISR anual por cada uno de sus trabajadores a su cargo. En este caso, para llevar dicho cálculo, lo harán de acuerdo al artículo 152 de esta misma normativa, (véase el cuadro 4).

Cuadro 4 Tarifa para el cálculo anual de ISR ejercicio 2018

Límite inferior (Pesos mexicanos)	Límite superior (Pesos mexicanos)	Cuota fija (Pesos mexicanos)	Por ciento para aplicarse sobre el excedente del límite inferior (%)
0,01	6.942,20	0,00	1,92
6.942,21	58.922,16	133,28	6,40
58.922,17	103.550,44	3.460,01	10,88
103.550,45	120.372,83	8.315,57	16,00
120.372,84	144.119,23	11.007,14	17,92
144.119,24	290.667,75	15.262,49	21,36
290.667,76	458.132,29	46.565,26	23,52
458.132,30	874.650,00	85.952,92	30,00
874.650,01	1.166.200,00	210.908,23	32,00
1.166.200,01	3.498.600,00	304.204,21	34,00
3.498.600,01	En adelante	1.097.220,21	35,00

Fuente: Fuente: Anexo 8 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2018, publicada en el diario oficial de la federación por la Secretaria de Hacienda y crédito Público, el 29 de diciembre del 2017.

Aunque en la misma normativa da la oportunidad a los trabajadores de poder presentar ellos mismos su declaración anual del ISR, ya sea por el propio mandato de la normativa en su artículo 97 de la LISR o por voluntad propia del trabajador por así convenir sus propios intereses (Checa, 2010), para el aprovechamiento de las deducciones personales⁹ marcadas en el artículo 151 de la LISR.

En el caso de la tarifa del cálculo anual del ISR, esta tiene once rangos establecidos y en la medida se incrementen los ingresos del sujeto, también ira subiendo el porcentaje de la tasa del impuesto resultante a pagar. A simple vista podemos decir “es una tarifa progresiva¹⁰” pues grava al sujeto según su capacidad económica. También, analicemos un caso práctico comparado, reconsiderando los hechos exentos de los artículos 90, 96 de esta normativa (véase cuadro 5).

En el siguiente caso (cuadro 5), se desarrolló el cálculo del ISR anual de dos suposiciones, el primero es un trabajador con salario mínimo diario de 88,36 pesos mexicanos y el segundo gana 90,00

⁹ Estas deducciones no son gastos básicos (en su mayoría para los pudientes) y no obedecen al exento mínimo.

¹⁰ A mayor capacidad económica, mayor tasa de imposición.

pesos mexicanos diarios, ambos trabajaron horas extras todo el año, recibieron sus prestaciones también conforme a la LFT: 15 de días de aguinaldo, su prima vacacional, incluyendo también el subsidio al empleo según les correspondió a ambos.

Cuadro 5
Calculo del ISR anual salarial

Conceptos	Caso 1 (Pesos mexicanos)	Caso 2 (Pesos mexicanos)
Ingreso bruto anual	43.959,10	44.775,00
(-) Ingreso exento	<u>43.959,10</u>	<u>6.750,00</u>
(=) Base gravable	0,00	38.025,00
(-) ISR correspondiente	0,00	2.123,00
(+) Subsidio al empleo	4.579,12	4.579,12
(=) Diferencia	4.579,12	2.456,12

Fuente: Elaboración propia.

Para el caso 1, el trabajador percibió el salario mínimo con sus prestaciones correspondieron a las mínimas otorgadas por ley, quedando excluido de la obligación tributaria, no pagando ISR en su cálculo anual, además recibió por subsidio al empleo 4.579,12 pesos mexicanos. Para el segundo caso, el trabajador ya no gana el salario mínimo, siendo sujeto del pago de ISR, en cuanto a sus prestaciones, de acuerdo con la normativa estarían exentas una parte, tiempo extra 50%, lo correspondiente a su salario todo queda sujeto al ISR, así al final le resulta un pago de ISR de 2.123,00 pesos mexicanos con un subsidio de 4.579,12 pesos mexicanos, obteniendo un favor de subsidio al empleo de 2.456,12 pesos mexicanos. Analizando desde el principio de la capacidad económica y su exento mínimo, el tratamiento fiscal de los dos sujetos, son totalmente diferentes, contraviniendo al principio de la equidad horizontal y generalidad, no grava igual a los iguales, dando beneficios a ciertos sujetos excluyendo a otros sin sustento firme.

Resulta regresivo e inconstitucional¹¹ en cierta parte la mecánica usada por este régimen fiscal, al no tratar igual a los iguales, vulnerando la capacidad económica efectiva al tomar elementos ficticios, contraviniendo la propia constitución y la LFT, pues dicen “el salario” deberá ser suficiente para la realización de las necesidades primordiales del trabajador y de su familia. Es ilógico cuando una persona gana 2 pesos mexicanos más por arriba del salario mínimo, el legislador le atribuya capacidad económica suficiente al trabajador para dejarlo sujeto al gravamen en su totalidad de los ingresos, resultándole más conveniente al sujeto no le aumenten en su salario 2 pesos mexicanos diarios, pues es más el daño que el beneficio recibido.

Evidenciando al régimen fiscal de salarios la falta de aplicación del principio de la capacidad económica, la generalidad, equidad horizontal y del mínimo exento, este último agravando a todos los sujetos, al tratarse de un gravamen sobre el ingreso brutos, sin deducción alguna dentro de las necesidades básicas, tal lo detalla Amatucci (2001) y García M (2002). En todo caso, al no contemplar el exento mínimo (no confundirlo con el mínimo impuesto), estaría bueno extender el salario mínimo exento para todos los sujetos, beneficiando a todos los trabajadores.

Por último, en el caso de los ingresos extraordinarios de este régimen, los explica el artículo 95 de la LISR, sus tratamientos son muy aislados y generalmente corresponden a cálculos reglamentados en esta normativa de manera especial, al ser ingresos de percepción esporádica, aunque dichos mecanismos están diseñados para no alterar la base gravable en el mes que se perciban, haciendo un prorrateo de los ingresos entre los 12 meses, así paga una cuota más justa.

5. Impuesto sobre la renta de los salarios en Colombia

En este segundo apartado se estudia la normativa tributaria colombiana con el objetivo de analizar a detalle el tratamiento fiscal de los ingresos salariales, resaltar los elementos de la obligación tributaria en su apego a los principios generales de la

¹¹ Cuando la norma no cumple con lo dispuesto en la constitución, el salario mínimo de México es un ejemplo.

equidad y capacidad económica, permitiendo ver su acercamiento a las doctrinitas de llamada justicia tributaria.

5.1. Generalidades constitucionales

La normativa tributaria colombiana se fundamenta legalmente en su constitución política colombiana (CPC) en el artículo 95, estableciendo “el ejercicio de los derechos y libertades reconocidos en esta Constitución implica responsabilidades... contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado dentro de conceptos de justicia y equidad”. Ante este precepto constitucional, queda formalizada la obligación de los colombianos a la contribución del pago contribuciones, con los cuales el Estado a través de diferentes mecanismos tributarios se encargará de señalar las maneras en que los sujetos deberán pagar impuestos. Estableciendo de antemano los elementos sustanciales que deberán observar estos mecanismos tributarios “justicia y equidad”, reconociendo los preceptos doctrinales de la capacidad económica y justicia tributaria (Masbernat, 2013; Bolaños, 2017; Hernández, 2017).

También se rescata el principio de la generalidad en el artículo 95 de la CPC, “todos están en el deber de engrandecerla y dignificarla”, complementando los principios de la justicia tributaria, en el marco de la igualdad, pues en su primera instancia constitucional, deja establecido de manera implícito en todas las normativas tributarias, todos los colombianos deben contribuir al gasto público, obligando a los iguales se les trate igual (Fernández y Masbernat, 2011; Masbernat, 2013).

5.2. Generalidades de la normativa tributaria

En el caso colombiano, la normativa tributaria queda establecida en su estatuto tributario (ET), donde se especifican las obligaciones tributarias, la identificación de los elementos partícipes en ella. En el caso de la hipótesis presupuestaria, el artículo 1ro del ET, señala “la obligación tributaria sustancial se origina al realizarse el presupuesto o los presupuestos previstos en la ley como generadores del impuesto y ella tiene por objeto el pago del tributo”. Aunque no es un precepto preciso, logra establecer de manera implícita el momento del surgimiento de la relación tributaria entre el sujeto

pasivo y el sujeto activo, para la formalización de la obligación tributaria (Cortes, 1965).

Esto genera la necesidad del cumplimiento de un segundo precepto en la misma normativa para determinar el grado de naturaleza de la relación jurídica entre los dos sujetos: activo y pasivo, posteriormente se convierte en hecho imponible como elemento cuantificador en la base imponible (Calero, 1996). Para efectos de estudio, es la parte de la normativa que habrá de imponer la obligación tributaria a los ingresos correspondientes por salarios, quedando así el trabajador sujeto a este régimen, por medio del cual habrá de contribuir a los gastos del Estado (Artículo 95, CPC).

En la identificación de los sujetos pasivos, la normativa vuelve a ser implícita, pues dependerá de la realización de un segundo precepto normativo, donde el artículo 2do del ET, dice "Son contribuyentes o responsables directos del pago del tributo los sujetos respecto de quienes se realiza el hecho generador de la obligación sustancial". En el caso del trabajador su relación jurídica se establece en el artículo 106 de la ET "se consideran rentas exclusivas de trabajo, las obtenidas por personas naturales por concepto de salarios, comisiones, prestaciones sociales, viáticos, gastos de representación, honorarios... en general, las compensaciones por servicios personales". Finalmente, estos preceptos reúnen las características esenciales para determinar la naturaleza de la obligación tributaria y acotar las bases imponibles en la cuantificación de la base gravable, en el cálculo del impuesto correspondiente (Calero; Ruiz de Castilla, 2008). Pues para el trabajador colombiano, queda gravado por rentas de trabajo y, además, al tener una relación laboral, se le reconocen preceptos en la determinación de su base gravable (deducciones, exenciones).

En la determinación del elemento espacial, el artículo 9 del ET señala "las personas naturales, nacionales o extranjeras, residentes en el país... están sujetas al impuesto sobre la renta y complementarios en lo concerniente a sus rentas... tanto de fuente nacional como de fuente extranjera... dentro y fuera del país". Es decir, deja establecida la obligación de pagar el impuesto sobre la renta y complementos (ISR) por los ingresos que se reciban dentro

del territorio colombiano, sin importar si es un ciudadano nacional o del extranjero, incluyendo los percibidos en el extranjero, toda vez se trate de un sujeto con residencia en el territorio colombiano.

Esta definición espacial contribuye a darle sentido al principio de generalidad, pues corrige la expresión del artículo 95 constitucional, cuando obliga únicamente a los colombianos a contribuir al gasto del Estado, aunque también puede generar polémica. Esto hace más justo el pago del tributo, al recoger al principio de igualdad, obligando al extranjero en situación de hecho, a también pagar impuestos igual como el colombiano por el simple hecho de haber obtenido el ingreso en el territorio colombiano (Masbernat, 2013).

En el marco de la precisión del elemento espacial al definir su jurisdicción, en el artículo 24 del ET, define “se consideran ingresos de fuente nacional los provenientes de la explotación de bienes materiales e inmateriales dentro del país y la prestación de servicios dentro de su territorio, de manera permanente o transitoria, con o sin establecimiento propio”. Hablando de los ingresos por salarios, queda precisada la obligación de todos los trabajadores, sin distinguir su nacionalidad, el contribuir al Estado, por el hecho de encontrarse en el territorio colombiano (Amatucci, 2001).

5.3. De los ingresos excluyentes, exentos y deducciones

La normativa tributaria de Colombia en sus contextos normativos les reconoce a los ingresos por salarios tres conceptos depurativos para la determinación de la base gravable hasta llegar a la determinación de la renta líquida: los no constitutivos, el exento y las deducciones subjetivas. Tomando en cuenta la teoría dogmática de la capacidad económica, la existencia del exento mínimo, esta normativa hace un reconocimiento a las necesidades del trabajador y de su familia, cumpliéndose el principio de justicia tributaria, pues al igual en una empresa, le reconocen gastos para la generación de sus ingresos (Bolaños, 2017; Cencerrado, 1999; Hernández, 2017).

Los no constitutivos, en los artículos 55, 56 de la ET, consideran “los aportes obligatorios que efectúen los trabajadores, empleadores y afiliados al Sistema General de Seguridad Social en

Salud” y “los aportes obligatorios que efectúen los trabajadores, empleadores y afiliados al Sistema General de Seguridad Social en Pensiones”. Considerando estos ingresos “no constitutivos” en la parte de la base gravable utilizada en los cálculos de las retenciones. Es decir, se genera la oportunidad en los ingresos del trabajador, sean restadas de sus ingresos, las retenciones hechas en cumplimiento de las propias normativas de salud y pensiones del sistema colombiano, considerados en doctrina como los costos, gastos de producción en la generación de tales ingresos (Amatucci, 2001).

El reconocimiento de los ingresos exentos es establecido en los artículos 126-4, 206 del ET, estableciendo el primero “las sumas... personas naturales depositen en las cuentas de ahorro denominadas Ahorro para el Fomento a la Construcción... no formarán parte de la base de retención... y tendrán el carácter de rentas exentas”, exentándolas hasta en un total de 30% de los ingresos de trabajador. Respecto al segundo artículo, dicha normativa exenta los ingresos por indemnizaciones por riesgo o enfermedad de trabajo, por maternidad, gastos funerarios, 25% de las prestaciones diferentes al salario hasta 240 UVT¹², el auxilio de cesantía e intereses con topes. Aunque son ingresos extraordinarios, la normativa tributaria Colombia hace un acercamiento a los conceptos de justicia tributaria y los principios de la equidad, pues puede observar que dichas exenciones tienen topes, pues considera la capacidad económica, en un intento por no vulnerar el sistema en un exceso de beneficios (Atencio y Azuaje, 2008).

La norma tributaria colombiana en el artículo 387 de la ET, autoriza la deducción por intereses de créditos hipotecarios, conceptos de pago en salud topada a 16 UVT, deducción de dependencia familiar hasta 10% del total de sus ingresos brutos laborales hasta por 32 UVT. Una de las ventajas al trabajador de dichas deducciones, las efectúan mensualmente, permitiendo al trabajador reducir su base gravable en el mes. Un concepto a resaltar es la dependencia familiar, pues se le reconoce al trabajador esa necesidad de mantener a su familia, donde en muchos sistemas

¹² Unidad de valor tributario, el valor del 2018 es por \$33,156.00 pesos colombianos, publicado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, de Colombia.

tributarios no se le llega a reconocer al sujeto. Este precepto hace un reconocimiento del principio de capacidad económica efectiva en el sujeto, haciendo que la imposición grave una base objetiva (Bolaños, 2017).

Por último, un elemento importante dentro de estos rubros, el artículo 388 de la ET, dice “la suma total de deducciones y rentas exentas no podrá superar el cuarenta por ciento (40%) del resultado de restar del monto del pago o abono en cuenta los ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional imputables”, hasta un máximo del 5,040 UVT. A los cual las exenciones, deducciones permitidas al trabajador en el cálculo final, le ponen un tope máximo. Probablemente en la mente del legislador, la intención es cuidar la base gravable del impuesto, donde el sujeto no llegue a abusar de estos conceptos, vulnerando el mecanismo tributario, haciéndolo inservible en la recaudación, por causa de un exceso en el principio del mínimo exento.

5.4. Tratamiento fiscal a los ingresos por salarios

En el caso de la normativa tributaria colombiana ha destinado un apartado especial para tratar la base grave de los ingresos salariales de los trabajadores, incluyéndolo en el conjunto de la renta de trabajo (artículo 103 de la ET). Sin embargo, vuelve hacer una segunda precisión al diferenciar exclusivamente los ingresos por concepto de relación laboral para efecto de aplicar conceptos no constitutivos, exentos, deducciones.

Para los efectos de la determinación del impuesto sobre la renta, la normativa colombiana establece un solo mecanismo en su artículo 26 de la ET, el cual fija “la renta líquida gravable se determina así: de la suma de todos los ingresos ordinarios y extraordinarios realizados en el año o período gravable... se restan... los costos realizados... se restan las deducciones realizadas... a ella se aplican las tarifas señaladas en la ley”. Obsérvese el establecimiento de un mismo tratamiento fiscal general los contribuyentes, haciéndolo más justo y equitativo de acuerdo a la doctrina dogmática de los principios de la equidad y justicia tributaria (Masbernat, 2013).

Posteriormente, la propia normativa vuelve a rectificar el proceso de determinación de la base gravable en el artículo 178 de la ET, explicando la conformación de la renta líquida “está constituida

por la renta bruta menos las deducciones que tengan relación de causalidad con las actividades productoras de renta”, también en los artículos 329, 330, vuelve hacer referencia a la aplicación del artículo 26 de la ET. En términos generales para los trabajadores, en la determinación de su base gravable para la aplicación de la tarifa del artículo 383 de la ET (véase el cuadro 6), podrá descontar de los ingresos brutos los conceptos no constitutivos, los exentos, las deducciones autorizadas (explicados anteriormente), hasta llegar a los ingresos netos, tal explica García (2009), el ingreso neto reconoce las cualidades objetivas y cualitativas del sujeto.

Cuadro 6
Tarifa para los pagos mensuales del ISR de Colombia

Desde		Hasta	
Rangos en UVT	Tarifa marginal	Impuesto	
➤ 0	95	0	0
➤ 95	150	19%	(Ingreso laboral gravado expresado en UVT menos 95 UVT) * 19%
➤ 150	360	28%	(Ingreso laboral gravado expresado en UVT menos 150 UVT) * 28% más 10 UVT
➤ 360	En adelante	33%	(Ingreso laboral gravado expresado en UVT menos 360 UVT) * 33 % más 69 UVT

Fuente: Estatutos tributarios de Colombia, consultada el 02 de febrero del 2018, <http://www.dian.gov.co/dian/15servicios.nsf/0108fdc3639d83ff05256f0b006abb3d/90ce5cf1c287ecfd05256f0c008261ee?OpenDocument>

Analizando la tarifa determinadora del impuesto sobre la renta por los ingresos salariales, es progresiva, cumpliendo además los dos elementos del principio de la progresividad, señalando el ingreso mínimo no sujeto al tributo y el máximo donde se detiene la progresividad, respetando el principio de la no confiscatoriedad, pues hacia abajo y hacia arriba, deben respetarse los derechos de

los sujetos, acercándose a la justicia tributaria (Hernández, 2017).

Además, obsérvese en el primer rango, de manera generalizada para todos los sujetos del impuesto, hasta por 95 UVT, la tasa corresponde a 0%, en la medida que se incrementan los rangos, se sigue respetando los 95 UVT a una tasa de 0%, haciéndola una cuadro progresiva, respetando el mínimo exento de todos los sujetos. Estos datos convertidos a pesos mexicanos, los colombianos tienen un mínimo exento de 21.152,00 pesos mexicanos, pues se gravan a la tasa de 0%, considerando además su aplicación sobre el ingreso neto, es decir, después de hacer las depuraciones correspondientes.

5.5. De los pagos mensuales de ISR

La temporalidad con la que se han efectuar los pagos del ISR, el artículo 383 de la ET, establece periodos mensuales, cuya responsabilidad de efectuar las retenciones, el artículo 368 del ET, dicta "Son agentes de retención o de percepción, las entidades de derecho público... las demás personas naturales o jurídicas... que por sus funciones intervengan en actos u operaciones en los cuales deben, por expresa disposición legal, efectuar la retención o percepción del tributo correspondiente". Siendo a primera instancia la obligación tributaria en un tercero distinto al ejecutor del hecho generador de la obligación (Cortes, 1965).

Así mismo, la normativa tributaria en su artículo 378 de la ET, obliga al agente retenedor a "expedir anualmente a los asalariados un Certificado de Ingresos y Retenciones correspondiente al año gravable inmediatamente anterior".

A continuación, se desarrolla un ejercicio práctico (véase cuadro 7), con el objeto de tener una mejor interpretación del tratamiento fiscal de los ingresos salariales colombianos, para un mejor análisis de la política tributaria. Se trata de un trabajador con ingresos brutos mensuales por 5.000.000,00 pesos mexicanos, aparte tuvo ingresos no constitutivos por 30.000,00, de pesos mexicanos, prestaciones exentas 150.000,00 pesos mexicanos, deducciones 700.000,00 pesos mexicanos, las deducciones y exenciones no superan 40% del total de los ingresos menos los no constitutivos.

Obsérvese (véase cuadro 7) como antes de aplicar la tarifa, a los ingresos brutos se les resta los conceptos no constitutivos,

exentos y las deducciones autorizadas, quedando la base gravable en 4.120.000,00 de pesos mexicanos, equivalentes a 124.26 UVT, aplicándose la tasa del segundo rango 19% sobre el excedente, respetándose la tasa de 0% sobre las primeras 95 UVT de la base gravable, y solo pagando por las 29.26 UVT excedentes. Sacándose el coeficiente de lo que se pagó de impuestos entre los ingresos brutos, apenas arroja una tasa de 3.69%, convirtiéndola en una tasa tributaria modesta para los trabajadores colombianos.

Cuadro 7
Determinación del ISR mensual

Conceptos	Importe (Pesos mexicanos)
(+) Ingresos mensuales	5.000.000,00
(-) No constitutivos	30.000,00
(-) Exentos	150.000,00
(-) Deducciones	700.000,00
(=) Renta líquida	4.120.000,00
(=) Renta líquida en UVT	124,26
(*) Tasa	19 %
(=) Impuesto en UVT	5.56
(*) Por facto convertidor	33.156,00
(=) Impuesto en pesos	184.334,20

Fuente: Elaboración propia.

En el tratamiento fiscal colombiano, no se presenta una declaración anual, no obstante, los patrones tienen la obligación de entregarles certificados anuales donde consten las retenciones efectuadas durante el ejercicio fiscal.

6. Comparativo de los regímenes fiscales México vs Colombia

En el presente apartado se presenta un comparativo de las principales diferencias de los regímenes fiscales analizados de México-Colombia, identificando sus elementos estructurales con el análisis comparado de cada uno de ellos, permitiendo desarrollar una crítica sobre la consideración de los principios generales de

equidad, capacidad económica, el mínimo exento. Destacando la importancia del desarrollo de políticas fiscales en el marco de la justicia, como el medio para alcanzar una mejor distribución de la riqueza entre los individuos de una sociedad, considerando desde hace décadas la región latinoamericana ha carecido de una distribución justa de la riqueza, generando grandes brechas de desigualdad entre los más ricos y los más pobres (Jiménez, 2015).

Ambos sistemas (véase cuadro 8) son muy parecidos en forma, ambos cumplen las características y elementos; la espacialidad, temporalidad, legalidad, generalidad, base, tasa, lugar, época, fin, etc.

Los dos regímenes tributarios se encuentran legalmente fundamentados en su constitución política, haciéndolos legalmente constitucionales al existir una norma suprema motivadora, estableciendo de algún modo el objeto fin que tendrán todas las normativas tributarias, al establecer la obligación a los individuos a contribuir al gasto del Estado. Ambos sistemas se delimitan a sus respectivas extensiones territoriales y gravan los ingresos tanto de los residentes nacionales como extranjeros, siendo la fuente del ingreso el objeto sustancial para la generación de la obligación.

Cuadro 8
Diferencias de los regímenes fiscales México-Colombia

Elementos	México	Colombia
Legalidad-generalidad	Fundamentado en la Constitución para todos los mexicanos.	Fundamentado en la Constitución para todos los colombianos.
Elemento espacial	Los ingresos obtenidos en territorio nacional.	Los ingresos que se obtengan en el territorio nacional.
Sujeto	Los sujetos con ingresos por salarios.	Los sujetos con ingresos por salarios.
Objeto	Los ingresos por relación laboral.	Los ingresos por una relación laboral.
Base gravable	El ingreso bruto.	La renta líquida o ingreso neto.
Exenciones	En algunas prestaciones laborales con tope.	En algunas prestaciones laborales con tope.
Exclusiones	Al trabajador con salario mínimo.	Los aportes obligatorios impuestos al trabajador.
Tarifa o tasa	Es progresiva y no reconoce un mínimo exento.	Es progresiva: hay un mínimo a tasa 0% hasta 3,149,820.00 (21,152.49 pesos mexicanos)

No confiscatoridad	La progresividad se detiene en 35%.	Su progresividad se detiene en 33%.
Elemento subjetivo	No se consideran	Considera los gastos familiares.
Igualdad	Cuando excluye el salario mínimo, no es para todos los trabajadores.	Las deducciones, exclusiones y exenciones son para todos los trabajadores.
Deducciones	Solo en el cálculo anual y están topadas a 15% de total de los ingresos.	De manera mensual y se topan junto con las deducciones hasta 40% de la renta bruta menos los no constitutivos.
Periodo	Retenciones mensuales y se presenta calculo anual.	Retenciones mensuales.

Fuente: Elaboración propia.

El sujeto y objeto del impuesto son de los elementos estructurales donde también coinciden ambas normativas tributarias, identificando al trabajador, al salario respectivamente, haciendo un régimen tributario especial que grava la renta del trabajo. Ambos sistemas imponen retenciones mensuales a los trabajadores, a cargo de sus respectivos patrones, estos últimos con la obligación de enterarlos, en el caso de la normativa mexicana exige la presentación anual del impuesto y la colombiana únicamente que los patrones expidan los certificados de retenciones correspondientes.

Las diferencias de ambos sistemas reinciden en la consideración del principio de equidad, la capacidad económica, al momento de tomar los elementos cuantificadores de la base gravable y la determinación del impuesto a retenerse a los trabajadores. En el caso de la base gravable obsérvese (cuadro 8) en México es sobre el ingreso bruto, en Colombia sobre la renta líquida o ingreso neto, permitiéndose al trabajador colombiano la deducción de gastos relacionados a la supervivencia humana de manera mensual. Las deducciones permitidas en la normativa mexicana corresponden a necesidades que los trabajadores con bajos ingresos difícilmente erogaran, además solo se aplican en la anual. Las exenciones de ingresos, ambos sistemas se asemejan al considerar ingresos relacionados a las prestaciones laborales, y solo hasta ciertos topes permitidos.

Las exclusiones establecidas, en la normativa mexicana se limita al trabajador con salario mínimo, en cambio la normativa

colombiana la generaliza para todos los trabajadores, cumpliendo y a pegándose al principio de igualdad. Finalmente, el elemento más importante en la normativa colombiana, es el diseño de su progresividad aplicada en la tarifa al considerar un rango a la tasa de 0% para dejar fuera de gravamen el mínimo exento doctrinal, topado en 3.149.820.00 pesos mexicanos (21.152,49 pesos mexicanos mensuales), aplicable para todos los trabajadores sin excluir, y detiene su progresividad en 11.936.160,00 pesos mexicanos (80.156,81 pesos mexicanos mensuales) con una tasa de 33%. En el caso de la tarifa mexicana, se puede presumir que es progresiva, no obstante, no excluye renta en el mínimo, gravando desde el primer rango de ingresos, además, dicha tarifa se aplica sobre el ingreso bruto mensual, ya que las deducciones son aplicables hasta en el cálculo anual, en cuanto su progresividad la detiene en la tasa de 35%.

7. Conclusiones

El tratamiento fiscal aplicado a los ingresos de los trabajadores en México tiene ineficiencias en su normativa tributaria, vulnerando los derechos humanos de aquellos sujetos más pobres, los cuales son reconocidos en la propia constitución y no son cumplidos. Esto hace inconstitucional a la norma tributaria, surgiendo la necesidad de adecuaciones en la normativa mexicana, considerando la doctrina del derecho tributario, debiendo el legislador tomar en cuenta el principio de la capacidad económica del sujeto, garantizando así su derecho a la justicia tributaria. La no consideración de la capacidad económica del trabajador en la cuantificación del gravamen, vulnera su existencia humana y de su familia, desampara el ingreso básico de la libre tributación, necesaria en la satisfacción de sus necesidades básicas consideradas por Maslow (2005) en la sobrevivencia del ser humano.

El régimen tributario colombiano a diferencia del mexicano, en su mecanismo tributario deja gravado a una tasa de 0% el primer rango de su tarifa, exonerando los ingresos para la realización del bienestar propio del trabajador y de su familia. Además, el sistema colombiano le reconoce la realización de gastos de necesidades básicas para la depuración de su renta bruta, llegando a la obtención de la renta neta. El régimen fiscal mexicano grava los ingresos

brutos de los trabajadores sin darles oportunidad de restar los gastos básicos, gravando sobre una renta ficticia, no respetando su capacidad económica efectiva. La inclusión del exento mínimo o un rango de tasa 0% sería un gran paso para el desarrollo del sistema tributario mexicano, además contribuiría a una mejor distribución de la riqueza, acortando las brechas de la desigualdad social que actualmente existe en la sociedad mexicana (54 millones de pobres en el año 2017, según los reportes de la CONEVAL¹³, ayudando a un mejor desarrollo económico y social de los grupos sociales vulnerables de forma directa (Saavedra y Tapia, 2012).

En el caso del sistema tributario mexicano es necesaria una reestructuración más consciente en el margen de la capacidad económica, del exento mínimo, ayudando al trabajador a mejorar su condición de vida. En el caso de América Latina, México es uno de los países donde más del 60% del ISR cobrado a personas físicas, corresponde a salarios, (Jiménez y Podesta, 2017, 72), reflejando una carga excesiva a este sector social. En el caso colombiano, aunque llega a topar las deducciones y exenciones, su tarifa reconsidera el mínimo necesario para vivir, siendo un sistema tributario más justo como mecanismo distribuidor de la riqueza.

8. Referencias

- Amatucci A, (2001). *El derecho tributario y sus fuentes*. Colombia: Temis.
- Atencio G y Azuaje M, (2008). Los principios de capacidad contributiva y progresividad en la imposición sobre la renta en Venezuela. *Cuestiones Jurídicas*, volumen II, número 1, pp. 41-63, Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo, Venezuela.
- Balderas F y Martínez E, (2012). Nociones del Sistema Tributario Mexicano. *Conciencia Tecnológica*, número 43, pp. 47-50, Instituto Tecnológico de Aguascalientes, Aguascalientes, México.
- Bolaños L., (2017). Justicia tributaria como principio constitucional en el Estado social de derecho. *Revista de Derecho*, número 48, julio-diciembre, 2017, pp. 54-81, Barranquilla, Colombia.
- Calero M., (1996) La base imponible en el derecho tributario general. *Sumario*, pp. 68-87. Madrid España.

¹³ Consejo Nacional de Evaluación de la política de desarrollo social de México.

- Casal R. y Viloria N. (2002). La corriente positivista y su influencia en la ciencia contable. *Revista Actualidad Contable FACES*, volumen 5, número 5, enero-junio, 2002, pp. 7-22, Universidad de los Andes Mérida, Venezuela.
- Cencerrado E, (1999). *El mínimo exento en el derecho tributario*. Ediciones jurídicas y sociales, Madrid España.
- Checa C., (2010). Globalización económica y principios tributarios. *Cuestiones Constitucionales*, núm. 22, pp. 79-113, Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México.
- Constitución Política de Colombia* (1991). Promulgada por la asamblea nacional constituyente, consultada el 06 de febrero del 2018, Congreso de la República.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, (1917). Cámara de diputados del H. congreso de la unión. Publicada en el diario oficial de la federación.
- Cortés M. (1965) Los sujetos de la obligación tributaria. *Sumario*.
- De Andrade G. (2006). Hablando sobre teorías y modelos en las ciencias contables. *Revista Actualidad Contable FACES*, año 9 número 13, pp. 42-53, Mérida Venezuela.
- De Paiva M., (2000). *Gaceta Laboral*, volumen 6, número 2, agosto, 2000, pp. 141-148, Maracaibo, Venezuela.
- Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales* (2018). Congreso de la República.
- Fernández J. y Masbernat P., (2011). El principio de capacidad económica en la jurisprudencia tributaria comparada de Chile y España. *Revista de Derecho* (Valparaíso), número XXXVII, 2011, pp. 567-593, Valparaíso, Chile.
- García M. (2002). El principio de capacidad contributiva como criterio esencial para una reforma fiscal. *Sumario*. México.
- García M. (2009). El impuesto sobre la renta de las personas físicas. *Sumario*. México.
- Hernández F, (2016). La justicia tributaria en el ordenamiento plural. *Revista Boliviana de Derecho*, número 21, pp. 156-173, Fundación Iuris Tantum, Santa Cruz, Bolivia.
- Hernández F., (2017). El principio constitucional de capacidad económica en las tasas. Un estudio de la jurisprudencia. *Revista Boliviana de Derecho*, número 23, pp. 420-439, Santa Cruz, Bolivia.
- Jiménez J. (2015). *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*. Libros de la CEPAL, N°

- 134 (LC/G.2638-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2015.
- Jiménez J. y Podesta A. (2017). *La tributación sobre la renta en América Latina: desafíos y perspectivas*. Gómez J., Jiménez J. y Martner R., Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina, Libros de la CEPAL, N° 142 (LC/PUB.2017/5-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2017.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta* (2013). Cámara de diputados del H. congreso de la unión. Publicada en el diario oficial de la federación.
- Ley Federal del Trabajo* (1970). Cámara de diputados del H. congreso de la unión. Publicada en el diario oficial de la federación.
- Masbernat P., (2013). Reglas y principios de justicia tributaria: aportes del derecho español al derecho comparado. *Revista de Derecho - Universidad Católica del Norte*, vol. 20, número 1, 2013, pp. 155-191, Coquimbo, Chile.
- Maslow H. (2005). El management según Maslow: una visión humanista para la empresa de hoy. *Editorial Paidós Ibérica*, Barcelona.
- Moreno J, Garry S y Monroy L, (2014). El Salario Mínimo en México. *Économíaunam*, volumen 11, número 33, 2014, pp. 78-93, Distrito Federal, México
- Ruiz de Castilla F, (2008). Fiscalización tributaria. *Revista Boliviana de Derecho*, número 5, pp. 187-197, Santa Cruz, Bolivia.
- Saavedra M. y Tapia B. (2012). El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México. *Revista panorama socioeconómico*, volumen 30, número 44, julio, 2012, pp. 4-24 Universidad de Talca, Chile.
- Silva M. y Rivas F., (2018). Efecto indemnizatorio de los salarios caídos: Naturaleza jurídica y apreciación judicial. *Revista Actualidad Contable FACES*, Año 21 N° 36. Mérida, Venezuela (173-189).
- Uribe R, (2006). Una reforma tributaria neoliberal regresiva. *Revista Ciencias Estratégicas*, volumen 14, número 15, pp. 43-54, Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín, Colombia.

Branding de prendas vestir infantiles en Bucaramanga y su área metropolitana, Colombia

Pallares E., Jaime E; Celis G., Eliana A.

Recibido: 22-07-18 - Revisado: 18-09-18 - Aceptado: 12-12-18

Pallares E., Jaime E.
Comunicador Social-Organizacional.
Licenciado en Teología. Magíster en Educación.
Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia
jaime.pallares@upb.edu.co

Celis G., Eliana A.
Comunicador Social-Organizacional.
Especialización en Gerencia. Maestría en dirección de Comunicación.
Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia
eliana.celis@upb.edu.co

Este informe presenta los resultados de la investigación que tuvo objetivo general analizar los factores que inciden en el posicionamiento de las marcas regionales de prendas infantiles de vestir en Bucaramanga y área metropolitana, y como objetivos específicos: Identificar las marcas regionales de prendas de vestir infantiles que realizan procesos de comunicación y marketing; describir las acciones comunicativas que realizan las empresas de prendas de vestir infantiles, para visibilizar sus marcas; indicar los eventos en los que participan las marcas para garantizar su comercialización; e identificar el impacto de la gestión de la comunicación de marketing en el posicionamiento de las marcas. El enfoque usado fue cuantitativo, aunque se tuvo en cuenta tanto datos numéricos como ideográficos. Las técnicas de recolección de datos pasaron por la pesquisa documental, la encuesta dirigida y la entrevista a profundidad cuya interpretación fue codificada a través microanálisis. Entre los principales hallazgos se presenta la ausencia de acciones comunicativas para lograr el posicionamiento de marca, en este caso de las prendas infantiles de vestir, un producto competitivo en el mercado global.

Palabras clave: Comunicación de marca; marca; mercadeo; posicionamiento; comercialización; acciones comunicativas; gestión; competitividad.

RESUMEN

This report presents the results of the research that was aimed general objective analyzing factors that influence in branding of regional kids wear of Bucaramanga and metropolitan area, and as specific objectives: to identify regional kids wear brands that doing process of communication and marketing; describe communicative actions that kids wear companies do to show its brands; indicate the events where brands are shown for guarantee their commercialization; and identify the impact of management of communication of marketing in branding. The study had quantitative perspective, although it was also considered numerical data and ideographic. Data collection techniques were documentary analysis, guided survey and depth interview whose interpretation was encoded using microanalysis of data. Some of the results are there is not communicative actions to achieve branding, in this case, kids wear as competitive product in global market.

Keywords: Communication of brands; brand; marketing; Branding; commercialization; communicative actions; management; competitive.

ABSTRACT

1. Introducción

Con los resultados esperados de este proyecto de investigación se trata de aportar al desarrollo del área de comunicación organizacional y tendrá un impacto directo en la asignatura Comunicaciones de mercadeo. Son suficientes los estudios latinoamericanos de comunicación organizacional en el campo del marketing; en Colombia, este tipo de estudio en el *cluster* de las marcas de moda infantil es exploratorio, y le apuesta a los objetivos y estrategias del megaproyecto Santander prospectiva 2030.

La investigación se planteó analizar los factores que inciden en el posicionamiento de las marcas (Kotler, 2012) regionales de prendas de vestir infantiles de Bucaramanga y su área metropolitana, para ello, identificó las marcas regionales de prendas de vestir infantiles que realizan procesos de comunicación y marketing; describió las acciones comunicativas que realizan las empresas de prendas de vestir infantiles, para visibilizar sus marcas (Quelch & Harding 2000) ; indicó los eventos en los que participan las marcas para garantizar su comercialización e identificó el impacto de la gestión de la comunicación de marketing (Costa, 2012) en el posicionamiento de las marcas de prendas de vestir infantiles en la región. De manera específica, este proyecto arrojó resultados significativos en la región de Santander en términos de la confrontación de la teoría con la praxis en este campo de la

comunicación organizacional.

Como parte de la investigación, se hizo una revisión de antecedentes, un primer proyecto encontrado, en la Biblioteca Virtual de la Institución Universitaria, Politécnico Gran colombiano y realizado por Francisco Daniel Acosta y Bladimir Alemán, para optar por el título de Administrador de Empresas, tiene que ver con el Análisis del posicionamiento real de la producción de prendas de vestir infantiles en las mujeres con edades comprendidas entre 30 a 50 años en microempresas de la ciudad de Bogotá. Los autores del proyecto, encontraron en el mercado infinidad de prendas que apuntan hacia el desarrollo de estándares de belleza ya establecidos y aceptados por la sociedad; existe una percepción y posicionamiento real en el cumplimiento de su promesa de valor, dentro de sus consumidores, por el tipo de tela y la vinculación de otras empresas utilizadas.

Como segunda revisión, La Universidad de la Salle, publicó una propuesta sobre el posicionamiento de las marcas telares utilizadas por pymes en Medellín durante el año 2012 y estudiado por Mairines Alvarado en Septiembre 15 del 2009. En esta propuesta, se toma como referencia y guía pequeñas y grandes empresas infantiles que han surgido en el mercado, por utilizar marcas telares reconocidas y publicitadas por las marcas. Si bien, la implementación de estas características, motiva al cliente y lo impulsa a comprar y reconocer sus marcas favoritas.

Así mismo dos proyectos sobre Branding Corporativo, hechos por Omar Vanegas y Sara Vallejo, se enfocaron en la reconstrucción de identidad de marca en la confección, y estudiados en Palermo, la cual se acerca mucho a la estrategia comunicacional y al concepto de campaña empleado de forma integral para todas las empresas, en las que se vincula no solo el aporte de los empleados como consumidores, sino la relación entre oferta y demanda externa que muchos clientes han instaurado en el proceso de recordación de marca, contando sus necesidades y sus servicios por satisfacer. Las marcas nacen por la necesidad del hombre de distinguir y separar su propiedad de la del resto, en una época en donde la economía se fundaba en las actividades agrarias y en recolectar materia prima de la naturaleza.

Marcelo Ghio autor de Oxitobrand: Marcas humanas para un

mercado emocional, contextualiza este término a través de una investigación hecha en el Argentina en el 2009, como el vocablo "marca", específicamente que se deriva de la palabra nórdica "marcar" que significa "quemar" o "herrar". Y eso era justamente lo que se hacía para separar la propia hacienda de la del vecino, sin referenciar otros usos y aplicaciones -no tan gratas y por el contrario, aberrantes- como la identificación de esclavos o fugitivos.

En mayo de 2015, Víctor Cárdenas de la Universidad Pontificia Bolivariana UPB Bucaramanga presentó su proyecto de grado en modalidad investigación, titulado "Posicionamiento de marca de Dalia's for kids a través de sus dispositivos comunicativos", un estudio de caso dirigido por el Magister Jaime Pallares, cuyo objetivo general fue: Describir el Posicionamiento de marca de Dalia's For Kids, a través de sus dispositivos comunicativos; y como específicos: Analizar las características y factores de la marca Dalia's For Kids, determinar el nivel de importancia de la marca a través de los indicadores de compra, e integrar los resultados de los instrumentos aplicados para determinar la efectividad en el posicionamiento para la marca.

2. Contexto

Bucaramanga ha tenido un desarrollo importante y reconocido en el sector industrial de confecciones y prendas de vestir, de modo particular prendas infantiles que inclusive se exportan hacia países como Estados Unidos y Ecuador, según el reporte Santander Exporta No. 92 de junio de 2015, de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. En la última edición 500 empresas generadoras de desarrollo en Santander, se indica que el sector confecciones y prendas de vestir está en el puesto 26 con un total de ingresos operacionales de \$239.769.000.000, en donde firmas como Comertex S.A. y Baguer Ltda. están ubicadas en los puestos 22 y 102 respectivamente con mayores ventas.

Si bien la variación de exportaciones entre 2014 y 2015, según el reporte previamente citado, ha sido de -4,6, la ropa de algodón para bebés y los vestidos para niñas siguen siendo las prendas más demandadas por compradores extranjeros. Empresas reconocidas como Creaciones Periquita, e Industrias como El Nogal o El Roble consiguieron aportar al desarrollo industrial de la región

y de Bucaramanga, en la década de los 60 llegaban a vestir a casi la mitad de los trabajadores colombianos pues confeccionaban las dotaciones para los empleados de fábricas (León, D. (27 de noviembre de 2011) Una empresa santandereana tras la costura laboral de Colombia. Vanguardia Liberal. Recuperado de <http://www.vanguardia.com/economia/local/133232-una-empresa-santandereana-tras-la-costura-laboral-de-colombia>).

Este subsector hace parte de la cadena textil – confección, conformada por los siguientes subsectores:



Gráfico 1. Cadena del sector textil -confección. Fuente: Informe sectorial sistema moda Suramericana Seguros Colombia (SURA).

El sector se ha caracterizado por presentar períodos de alto crecimiento que han facilitado su consolidación y que, de hecho, lo llevaron a convertirse en los inicios de los años setenta en el principal sector industrial de la economía colombiana, representando cerca de 3,5% de la producción nacional (Bancolombia ,2010). Esta situación se derivó, en gran medida, por la alta protección de la industria a través de aranceles y al incipiente comercio internacional. Comportamiento que se vio revertido en los años noventa, durante la apertura económica y la nueva dinámica del mercado que generó un bajo crecimiento del sector. (SURA julio 2017) Recuperado de <https://www.sura.com/estrategiasComerciales/documentos/pdf/informeSectorial-sistemaModa.pdf>

Sin embargo, el sector prendas (confección) ha logrado un mejor crecimiento que los demás, aunque las importaciones de prendas de vestir han sido mayores que las exportaciones realizadas por las empresas nacionales.

En el documento realizado por la empresa Sura en el año 2014 se analizaba que “El desempeño del sector en el contexto internacional dependerá del mejoramiento de las políticas contra la competencia desleal y el contrabando, la reducción en el nivel de los precios internacionales, la variedad en la oferta de los

productos ofrecidos, el mantenimiento de calidad de los productos y la reducción de los tiempos de entrega” (SURA (julio 2017) Recuperado de <https://www.sura.com/estrategiasComerciales/documentos/pdf/informeSectorial-sistemaModa.pdf>.

Es de considerar, que en Bucaramanga se realiza la Feria de moda infantil EIMI, un evento organizado por la Asociación Colombiana de Pequeños Industriales ACOPI y respaldado por el Fondo Regional de Garantías, Procolombia, la gobernación de Santander y la alcaldía de Bucaramanga. Según publicación de Vanguardia Liberal de junio de 2015:

“En su vigésima versión, EIMI congregará a 100 expositores de todo el país y a cuatro empresas internacionales de Perú, el país invitado a esta feria de moda, los días 8 y 9 de julio, en el Pabellón Múltiple del Centro de eventos y convenciones de Bucaramanga Cenfer . Asimismo, el evento contará con 30 pasarelas y con una programación de tres componentes estratégicos. El primero es diseño y moda, que introducirá el modelo de negocio de la pronta moda, a través de pasarelas de minicolecciones, con la intención de validar ese tipo de negocio en la región. Al respecto, el director ejecutivo de Eimi, José Roberto Álvarez Rueda, destacó que el negocio de la pronta moda que consiste en hacer entre seis y 10 colecciones cortas al año, beneficiaría a las industrias de moda infantil de la región, fortaleciendo su identidad de marca y aumentando sus ventas en un 30%”. (Urbina, C. 2015) Industriales de moda infantil le apostarán a la paz en Santander. Vanguardia Liberal. Recuperado de <http://www.vanguardia.com/economia/local/313907-industriales-de-moda-infantil-le-apostaran-a-la-paz-en-santander>).

Sin embargo, las marcas de ropa infantil locales deben competir con marcas nacionales e internacionales que pueden ser más preferidas por los consumidores de la capital santandereana. ¿Cómo lograr destacarse y competir en el mercado global?

3. Método

Antecedentes a las investigaciones en comunicaciones de mercadeo los estudios de marketing o estudios de mercados; sin embargo, ellos están enfocados en el efecto producido en los consumidores o compradores, esto es, como el producto o servicio puesto en el

mercado es adquirido. Tales estudios describen procesos de diseño del objeto, desarrollo, comercialización del mismo y fidelización (seguimiento) de clientes, pasando por el proceso de caracterización y segmentación de públicos, ámbito que acude inclusive al campo de la psicología para estudiar el comportamiento del consumidor; por tanto, el método comúnmente usado es el análisis de tipo descriptivo en estudios de caso (Fernández, 1991).

La investigación en comunicaciones de mercadeo, propiamente dicha, retoma el método anterior pero se enfoca en describir los procesos de comunicación de la marca, producto o servicio, indica qué acciones comunicativas específicas se realizan para dar a conocer el objeto y conseguir visibilidad, notoriedad y posicionamiento en el mercado; para ello, se caracterizan los planes de comunicación asociados a los planes de mercadeo entre los que se consideran planes de medios, recursos publicitarios y marketing digital.

El presente estudio es de tipo exploratorio –descriptivo; acude a la vía inductiva, esto es, partiendo de datos concretos para llegar a lo general. El enfoque es cuantitativo, aunque se tendrá en cuenta datos descriptivos cualitativos para contrastar y llegar a lo general. Las técnicas de recolección de datos usadas fueron la pesquisa documental, la encuesta dirigida y la entrevista a profundidad cuya interpretación fue codificada a través la técnica microanálisis propuesta por Strauss y Corbin en el método teoría fundada.

3.1. Etapas del proceso

- a. Pesquisa documental: En esta fase se revisaron los documentos que evidencian la proyección de las marcas de prendas infantiles de vestir en artículos de prensa o en revistas especializadas en Economía.
- b. Recolección de datos: Previamente se diseñó una encuesta estructurada dirigida para encontrar información que permita profundizar en el proceso de posicionamiento del objeto de estudio.
- c. Tabulación y análisis de la información: En esta etapa se buscó categorizar la información para posteriormente confrontar las variables, establecer relaciones entre ellas, y así señalar los hallazgos más significativos que permitan la

- consecución de los objetivos de la investigación.
- d. Conclusiones: De acuerdo con los resultados tabulados y analizados, se realizaron las respectivas inferencias, deducciones, conclusiones.
 - e. Socialización de resultados: En abril 27 de 2017 se efectuó una ponencia con los resultados de la prueba piloto en el 5 Simposio internacional de marketing globalización, cultura y marca, realizado en la Universidad del Área Andina en Pereira ante miembros de la Asociación de programas de mercadeo (ASPROMER), con la participación en modalidad póster de Sebastián Mora Ulloa, auxiliar del estudio. La investigación cerró esta fase con un evento en la Cámara de Comercio de Bucaramanga el 12 de julio para socializar los resultados a los representantes de las empresas que fueron objeto de estudio y contó con la presencia del director regional de ACOPI. Finalmente, una socialización de resultados a los miembros de la comunidad académica UPB Bucaramanga, de manera particular a los estudiantes de las facultades de Comunicación Social-Periodismo, Ingeniería Industrial, Administración de empresas y Negocios internacionales, programada para el 2 de agosto.

3.2. Ficha técnica

Enfoque metodológico: Cuantitativo (datos numéricos, algunos elementos cuantitativos)

Método: Análisis. Tipo, estudio exploratorio- descriptivo.

Técnicas de recolección de Datos: Pesquisa de documentos; encuesta dirigida; entrevista estructurada y de profundidad.

Objeto de estudio: marcas de prendas de vestir infantiles.

Grupo de investigación: Comunicación, cultura y Desarrollo; línea Prácticas comunicativas para el desarrollo organizacional, el cambio social y la paz.

Director de la investigación.: Mag. Jaime Enrique Pallares Espinosa
Auxiliar: Sebastián Mora Ulloa (estudiante 9º semestre de la Facultad de Comunicación Social – Periodismo, actualmente graduado).

4. Desarrollo del tema y análisis

En Santander, Colombia, región que ha entrado a competir en el mercado de moda infantil de distintas latitudes, las prendas infantiles de vestir se comercializan de manera dinámica y constante, valiéndose de escenarios tales como la feria EIMI suscitados que se constituyen en vitrina para exhibir sus marcas; además, los empresarios han incursionado intuitivamente en el marketing digital logrando captar la atención de otros públicos y compradores potenciales, incluso en otras regiones.

Se procedió entonces a recolectar la información para la investigación, según las tres técnicas seleccionadas.

4.1. Pesquisa documental

Una vez identificado el objeto de estudio, se procedió a realizar una pesquisa de documentos que consistió, en primer lugar, la búsqueda de publicaciones en medios de comunicación masiva Online que dieran cuenta de ferias de moda infantil y las marcas participantes, así: vanguardia.com (6), revista dinero.com (2), eltiempo.com (1), portal web Procolombia (1), portal web feria Eimi (2) – (Ver anexo 1). En Segundo lugar, se efectuó la revisión de videos de youtube (en su carácter de documentos audiovisuales) que mostraran las pasarelas de moda infantil EIMI de los últimos cuatro años con el fin de verificar la participación de las marcas identificadas.

4.2. Análisis de encuestas

Después de la prueba piloto, se ajustó el formulario (ver anexo 2) y se procedió a aplicar a las demás marcas seleccionadas; fueron efectivas 73, es decir 60,83%. Algunas de las 120 ya no se encuentran en funcionamiento, otras manifestaron que no compartían información corporativa y otras mostraron desinterés en el estudio.

En cuanto la pregunta 1, acciones comunicativas o de mercadeo que realizan para hacer notoria o visible su marca, se evidencia que los empresarios encuestados visibilizan su marca mediante diferentes acciones comunicativas, las cuales se precisarán en la segunda pregunta.

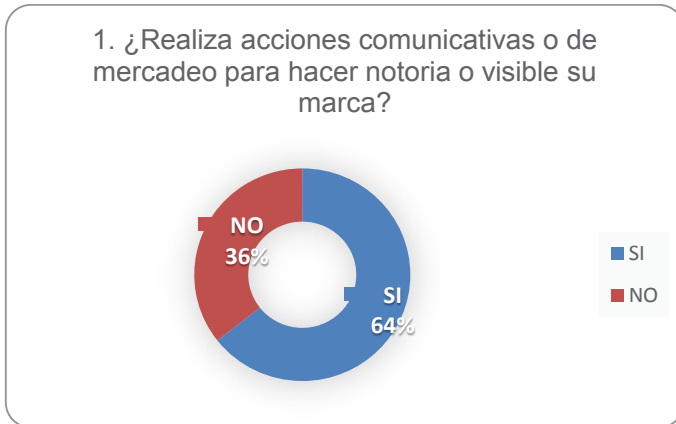


Gráfico 2. Acciones comunicativas o de mercadeo que realizan para hacer notoria o visible su marca. Fuente: Elaboración propia.

Existe una concentración en medios digitales como el envío de correos electrónicos a clientes actuales y potenciales y marketing por internet, además de las promociones, cuya naturaleza es de corto plazo. Llama la atención el poco porcentaje de empresas que cuenta con fuerza de ventas, siendo éste el elemento de comunicación de marketing tradicional. Causa extrañeza que empresas que respondieron NO a la primera pregunta, señalaron acciones de comunicación que realizan, lo cual no tiene coherencia.

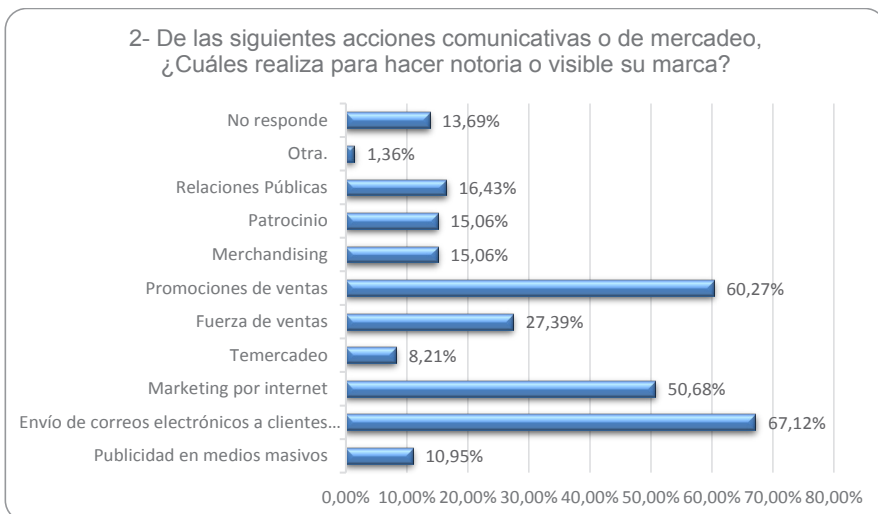


Gráfico 3. Acciones comunicativas que realiza para darle visibilidad a la marca. Fuente: Elaboración propia.

Se evidenció que la responsabilidad de la comunicación recae principalmente en el gerente, especialmente por el tamaño de las empresas. Sin embargo, también ejercen este rol, el jefe o supervisor de ventas, diseñador gráfico y publicista, en una frecuencia del 20% cada uno. Es muy incipiente la presencia de un comunicador organizacional en estas empresas. En el ítem otros se encuentra diseñadora, hijo del gerente, bachiller, estudiante de comunicación, secretaria.



Gráfico 4. Profesionales encargados de la comunicación de la marca. Fuente: Elaboración propia

En referencia con la planeación que se realiza sobre las acciones de comunicación de la marca, se puede decir que cerca de 50% de las empresas encuestadas no hacen planificación de su comunicación y el siguiente grupo incluye sus acciones en el plan operativo anual. Sin embargo, se aprecia la presencia de unas pocas empresas que realizan plan de mercadeo y comunicaciones.

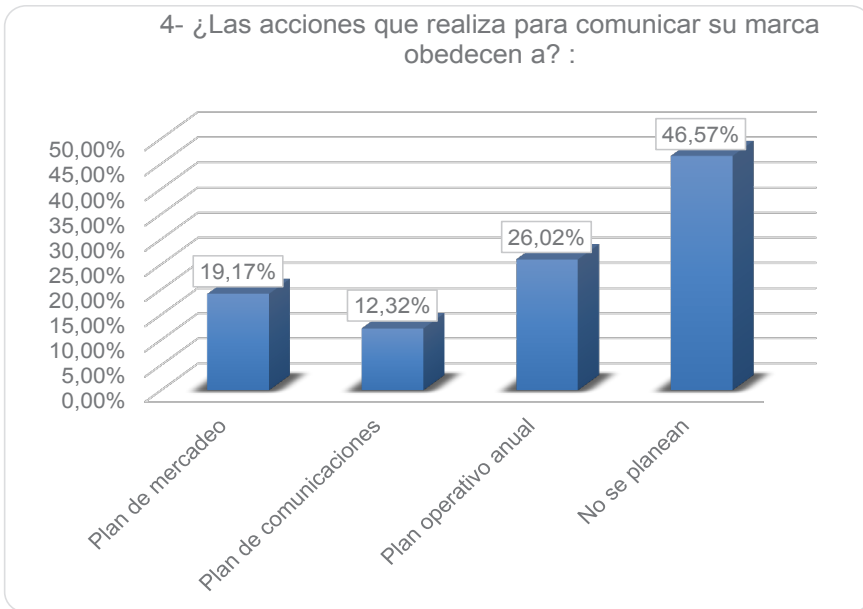


Gráfico 5. Acciones para comunicar su marca. Fuente: Elaboración propia

Complementando la pregunta anterior, se indagó sobre cómo se toman las decisiones para hacer notoria o visible su marca, partiendo de la poca planeación que existe. Al respecto se pudo evidenciar que los encuestados consideran que se puede hacer de manera informal, es decir, sin planificación. Preocupa que casi 10% no muestra interés en planificar la comunicación de su marca.

Cuadro 1
Tipo de medio para darle visibilidad a la marca

Respuesta	Conteo	Frecuencia relativa (Vr. Porcentual)	Frecuencia acumulada
Planeación informal	19	26,02%	26,02%
Voz a voz	1	1,36%	27,38%
Atención punto de venta	2	2,73%	30,11%
Plan operativo	1	1,36%	31,47%
No supe seguir	1	1,36%	32,83%
No interesa	7	9,58%	42,41%

Fuente: Elaboración propia.

En referencia a cómo se define el presupuesto para invertir en dar a conocer la marca, se hace evidente que no existe un presupuesto definido, esto en relación con que no hay una planeación para las acciones de comunicación de marca. Un segundo grupo cotiza acorde a lo que planea y 20% lo hace sobre un porcentaje de las ventas, estrategia tradicional para definir el presupuesto.



Gráfico 6. Definición del presupuesto para dar a conocer la marca.
Fuente: Elaboración propia

En la pregunta 7 se precisó el medio específico que se utiliza para la comunicación de marca. Los resultados se enfocaron en medios digitales, especialmente redes sociales, pero también página web y por supuesto por la naturaleza de las empresas, el folleto o catálogo. Se percibe poca utilización de los medios tradicionales de comunicación, lo cual es una tendencia en las estrategias de comunicación de marketing. En el ítem otros se encuentran las tarjetas de presentación, directorio telefónico, afiches y blog.

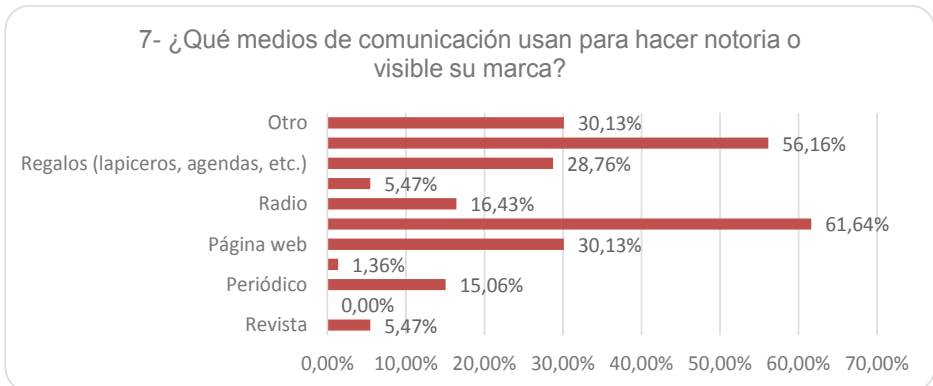


Gráfico 7. Medios de comunicación para darle visibilidad a la marca. Fuente: Elaboración propia.

La pregunta 8 indagó sobre la participación de las empresas en algún evento o feria de moda infantil para mostrar la marca (en correspondencia con los objetivos específicos), evidenciándose que 60% de las empresas sí ha participado en este tipo de eventos. Sin embargo, no es un porcentaje tan alto existiendo en la ciudad ferias especializadas en este sector.



Gráfico 8. Participación en eventos de moda infantil para mostrar la marca. Fuente: Elaboración propia

En relación con la pregunta anterior, en la pregunta 9 se quiso conocer en cuáles eventos o ferias se había presentado la marca, habiendo participado más de 50% en la feria Eimi, seguida de la de Asoinducal's, que son las dos ferias especializadas de la

ciudad. En menor proporción se ha participado en eventos fuera de Bucaramanga y su área metropolitana.

Cuadro 2
¿En cuáles eventos o ferias ha mostrado su marca?

Respuesta	Conteo	Frecuencia relativa (Vr. Porcentual)	Frecuencia acumulada
EIMI	25	56,81%	56,81%
Asoinducal's	10	22,72%	79,53%
Feria en pueblos	7	15,90%	95,43%
Inexmoda - Colombiamoda	4	9,09%	104,52%
Feria de Bogotá	3	6,80%	111,32%
Pasarela CC La Florida	1	2,27%	113,59%
Corazón de la moda	1	2,27%	115,86%
Madrugones Barrancabermeja	1	2,27%	118,13%
Ferias internacionales	1	2,27%	120,40%
Feria Baby Panamá	1	2,27%	122,67%
Children Club (Miami)	1	2,27%	124,94%
Children World (Atlanta)	1	2,27%	127,21%
Feria en Brasil	1	2,27%	129,48%
Feria en Canadá	1	2,27%	131,75%
Exponeiva	1	2,27%	134,02%
Feria de Bucaramanga	1	2,27%	136,29%

Fuente: Elaboración propia

La pregunta 10 consultó sobre si se realizan investigaciones o sondeos de mercados con los clientes, a lo cual la mayoría contestó negativamente. Sin embargo, aunque no se preguntó cómo se realizan las investigaciones o sondeos, es probable que el 41% que respondió afirmativamente, no cuente con una metodología adecuada para este tipo de estudios.



Gráfico 9. Investigaciones de mercado a los clientes. Fuente: Elaboración propia

Complementando la pregunta anterior y atendiendo a que un porcentaje de los encuestados respondió afirmativamente, se averiguó sobre la frecuencia con la que realizan las investigaciones o sondeos de mercados, respondiendo la mayoría que semestralmente y un segundo grupo que anualmente, tiempos acordes a los que se realizan este tipo de estudios.

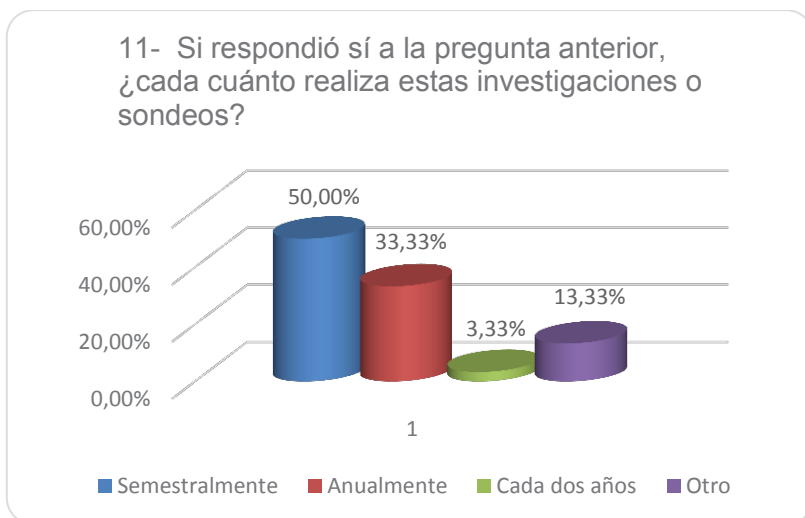


Gráfico 10. Con qué frecuencia realiza sondeos. Fuente: Elaboración propia

Los resultados arrojaron que 78% considera que es importante, especialmente porque permite un reconocimiento de la marca; sin embargo, este grado de importancia no se evidencia en la ejecución que se está realizando de las acciones de comunicación de marketing, con base en las preguntas anteriores.

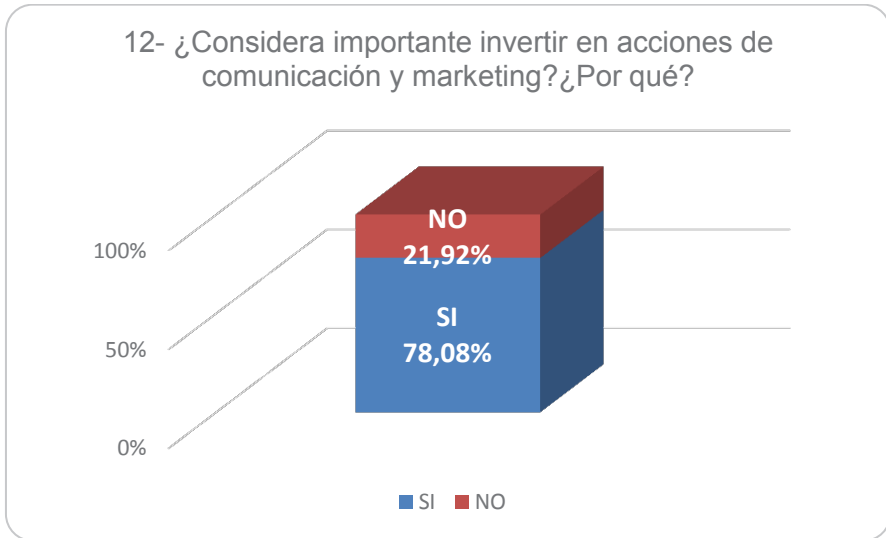


Gráfico 11. Importancia de invertir en acciones de comunicación y marketing.
 Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3

Justificación de la importancia de invertir en acciones de comunicación y marketing

¿Por qué?	Conteo
Dar a conocer la marca	22
Marca competitiva	6
Crecimiento empresarial	6
Avanzar con el tiempo	4
Aumentar ventas	3
Da valor agregado	2
Generar recordación	1
Punto de venta	1

Promover el sector, falta asesoría del Estado	1
Globalizar la marca	1
Posicionamiento y recordación de marca	1
Sostenibilidad del negocio	1
No es importante	6
Toma mucho tiempo	3
Presupuesto	3
Altos costos	3
Otras prioridades	1

Fuente: Elaboración propia

4.3. Análisis de entrevistas

En el caso de la entrevista a profundidad, se diseñó un formulario que de manera pertinente diera respuesta a los objetivos de la investigación, y mantuviera la articulación con las variables del estudio. La entrevista a José Roberto Álvarez Rueda, director regional de ACOPI, realizada el jueves 15 de junio de 2017 (Ver anexo 3) reveló datos que permitieron abducir información fundamental. La entrevista efectuada a la gerente general de confecciones Dimanego fue realizada por Sebastián Mora Ulloa, auxiliar de investigación (ver anexo 4). El día de la socialización de resultados en la Cámara de Comercio se completaron otras dos entrevistas a los gerentes de las marcas Babydress y Hormiguita.

El trabajo que se efectuó, posterior a la transcripción de las entrevistas, fue aplicar la técnica microanálisis, también llamado examen microscópico (método Teoría Fundada de enfoque cualitativo) propuesta por Anselm Strauss y Juliet Corbin en el texto "Sistematización, análisis e interpretación de datos": Estudio detallado línea por línea del texto, generación de categorías iniciales (propiedades, dimensiones) y sugerencia de relaciones entre ellas, dejando al entrevista hablar (evitando interpretaciones a priori); por último, proposición de una codificación abierta de las categorías emergentes.

Cuadro 4 Técnica microanálisis para entrevistas

Categoría / Código	Voz gremial	Voz empresario
Comunicación	Débiles, vida, Use redes ahí comunica marca todo era comunicación (en blog, seguidores) Es al niño, ahí haces comunicación	A uno le toca todo, Lo que vaya saliendo se publica "estoy pendiente de lo que publica" (voz del cliente).
Medios o acciones asociadas a comunicación	Página web, redes sociales, Facebook (transferir a empresa), blog, blogueros, fotos elaboradas,	Fotografías, publicar en redes sociales, Facebook, Blog, pero no es clara finalidad,
Mercadeo	Ver las marcas, desarrollo de marca, mercadeo de moda, sección de moda, moda en portada, curso de marketing digital, No hay, <u>Regalar una prenda</u> no se olvida, abanico de marcas distinto al de siempre, marca santandereana, ambiente virtual, negocios digitales, transformación digital	Participar en ferias, Stand, vitrina para que lo vean, Ventas por redes sociales, La relación es más personal, Sirve para expandirse, De modo informal,
Aseveraciones	Entorno no está para la moda Era pasarela comercial, no había conexión En Bucaramanga no hacen nada Nivel cultural empresarial complicado Reacios al cambio No entienden diferencia entre mercadeo y comercial Se piensa en resultado inmediato No hay amor por el producto santandereano	

Fuente: Elaboración propia

4.4. Argumentación

Posterior al acopio de resultados parciales y después de la contrastación respectiva, los resultados propios del estudio fueron los que se describen a continuación:

Fueron identificadas 120 marcas regionales de prendas de vestir infantiles (ver base de datos, Anexo 5) en la búsqueda realizada, cuya información comercial fue corroborada a través de bases de datos de ACOPI regional Santander, informes de gestión de la Feria EIMI, artículos de prensa local y contenidos digitales que figuran en páginas web de Procolombia y redes sociales como Facebook. Sin embargo, algunas de esas marcas (39,17%) ya no están en el mercado pues las empresas fueron cerradas o no se logró tener acceso a información sobre sus procesos de comunicación de marca. El estado lo corrobora en la entrevista el director de ACOPI regional Santander. De las marcas consultadas (60,83%), 64% sí realiza acciones comunicativas o de mercadeo para dar a conocer su marca.

Tales acciones comunicativas o de mercadeo preferiblemente consisten en envío de correos electrónicos a clientes identificados, promociones de ventas o marketing por internet; otras formas que persisten son la fuerza de ventas, merchandising y búsqueda de patrocinio. Están en desuso la publicidad y el telemercadeo. En las entrevistas se evidencia que si bien se están usando nuevas formas de mercadeo como la presentación de prendas y ofertas de las mismas a través de redes sociales como Facebook o Instagram (ver entrevista, Anexo 3), el criterio de publicación no difiere al de una publicación en un perfil personal de Facebook, inclusive las fotos no cuentan con la composición o calidad suficiente, se hace de modo intuitivo, pero no bajo una táctica o plan de mercadeo o plan de comunicaciones.

Los eventos en los que participan las marcas para garantizar su comercialización han sido EIMI (25 marcas), Feria Asoinducas (10), Inexmoda y Colombia moda (4), Feria de Bogotá (3), algunas marcas (6) han logrado mostrarse en pasarelas internacionales en lugares como Miami, Atlante, Canadá, Brasil, Panamá; pero hay marcas que sólo han llegado a mostrarse en ámbitos locales como ferias de pueblos. Según los testimonios de las entrevistas y conforme declaraciones publicadas en prensa, las pasarelas

han sido un escenario propicio para hacer visible las marcas de prendas infantiles de vestir, pero la participación en tales eventos (específicamente en EIMI) ha decrecido notablemente, de 200 marcas en 2014 a 20 marcas en 2016, según afirmó el director de ACOPI Santander (ver entrevista, Anexo 3).

El impacto de la gestión de la comunicación de marketing en el posicionamiento de las marcas está dado por el proceso de planeación de la misma. Los resultados de las encuestas indican que las comunicaciones están administradas por el mismo gerente (61,64%), aspecto que puede entenderse en el sentido de que muchas de las marcas de prendas infantiles corresponden a Mipymes en las que hay poco personal o sus ingresos no permiten contratar un profesional. También son delegadas las comunicaciones a otras personas (no necesariamente un profesional de la Comunicación) que pueden ser el jefe-supervisor de ventas, un publicista o diseñador gráfico, incluso a un estudiante de comunicación, pero sorprende que haya respuestas como “se encarga la secretaria, el hijo del gerente, un bachiller” (datos de la encuesta). En relación con lo anterior, 46% considera un porcentaje del presupuesto para mercadeo, tomando como criterio un porcentaje de las ventas o cotizaciones acordes al mismo plan de mercadeo; pero preocupa que 53% no lo haga.

Por otra parte, quienes planean la comunicación tienen en cuenta el uso de distintos medios (acción que puede considerarse como un plan de medios), entre los más usados actualmente las redes sociales (61,64%), los folletos o catálogos (56,16%), las páginas web (30%), si bien siguen acudiendo a medios tradicionales como el periódico, el directorio, tarjetas de presentación, afiches, entre otros. Otro aspecto álgido en la gestión de la comunicación de marketing es que sólo 41% hace estudio de mercados o sondea a sus clientes, si lo hacen, la frecuencia más común es cada seis meses. Hay correspondencia de los resultados encontrados en la primera, la sexta y la décima pregunta de la encuesta, lo que evidencia que como no hay interés en hacer realizar planes de mercadeo o no se piensa en comunicar la marca, entonces no se reserva un porcentaje del presupuesto para esta gestión.

La contrastación de resultados parciales (pesquisa documental, encuesta y entrevista) permitió corroborar una hipótesis que

acompañó a los investigadores: Las marcas de prendas infantiles de vestir en Bucaramanga y su área metropolitana, no se han hecho visibles ni notorias porque no se realizan acciones para su efectiva comunicación; los empresarios se han concentrado en la producción y comercialización pero han obviado la etapa de comunicación de la marca pues desconocen o han confundido este concepto.

La participación en las pasarelas de eventos de moda infantil se consideró un escenario para la comunicación de la marca (como muestran los documentos consultados) pues ACOPI registraba el evento y lo presentaba a través de distintos medios de comunicación; sin embargo, la comunicación de la feria de moda no garantiza en sí misma la comunicación, visibilidad y notoriedad de las marcas particulares, menos aún su posicionamiento. Los resultados de las encuestas muestran una contradicción, las marcas participaron en las ferias de moda, pero no hay acciones suficientes de comunicación de marca, ni se asigna un presupuesto para un plan de mercadeo.

5. Conclusiones

Después del análisis de los datos recolectados y posterior al proceso de triangulación, se puede concluir:

Se realizó un análisis del proceso de posicionamiento a un número considerable de marcas de las prendas regionales de vestir infantiles, dando cumplimiento al objetivo general.

Se constató que sí se comunica la marca y fueron identificadas acciones comunicativas que realizan los empresarios para comunicar su marca, destacándose el mailing (envío de correos electrónicos a clientes), las promociones de ventas y el marketing por internet; llama la atención de los resultados de encuestas que 13% no hace nada por comunicar la marca.

Al describir este proceso de comunicación de marca se encontró que, si bien hay escenarios y plataformas digitales para hacerlo tales como las pasarelas y stands en las ferias de moda, y los sitios de Facebook tanto de cada marca como de la feria EIMI, los empresarios realizan este camino de manera intuitiva, se encargan personalmente y no delegan a un profesional de la comunicación organizacional dicha tarea, inclusive se le delega a los más jóvenes

de la familia o practicantes universitarios. La causa de lo anterior es que no se planea, no se piensa la comunicación de la marca, y los pocos que lo hacen tienen como criterio el plan operativo (26,02%) o el plan de mercadeo (19,17%).

Al preguntar qué hacen entonces para comunicar la marca las respuestas fueron “lo hacemos informalmente” (así lo constató el empresario entrevistado: “a uno como microempresario le toca todo”) o “no interesa”, mientras otros consideran que comunican con las acciones realizadas en el punto de venta.

Es importante considerar que, según los resultados, no se hace un presupuesto para dar a conocer la marca (53%) y si se hace, se usa como criterio revisar algunas cotizaciones acordes al plan de mercadeo (26%), o fijar un porcentaje de ventas (20%).

El impacto de la gestión de la comunicación de marketing depende entonces de las acciones efectivas y acertadas que realizan los empresarios, del presupuesto que asignen y de los medios de comunicación que usan para dar a conocer la marca; entre los medios de comunicación más usados están las redes sociales, los folletos o catálogos y la página web. Tomando en consideración la declaración de una de las fuentes de las entrevistas, los empresarios no se han percatado de que la pasarela es uno de los momentos más importantes de comunicación de la marca pues se cree que se trata de un momento comercial más. Por su parte, el empresario entrevistado manifestó que la red social Facebook le ha permitido un relacionamiento más cercano con clientes, inclusive captar clientes de otras regiones del país.

En este sentido sí hay participación en eventos o ferias de moda (60%), siendo EIMI la feria más concurrida en los últimos 6 años; otros escenarios son la feria Asoinducals, Colombiamoda, la feria de Bogotá, algunos en ferias internacionales y otros sencillamente exhiben sus prendas en ferias de pueblos.

59% no hacen estudios ni sondeos de mercados con sus clientes, y quienes lo realizan lo hacen cada seis meses en promedio. Lo anterior dificulta la visibilidad, la notoriedad y desarrollo de la marca; lo anterior puede obedecer -retomando las declaraciones de una entrevista- a que, si bien la idiosincrasia santandereana es arraigada, falta planeación del mercadeo, en realidad no se hace pues hay confusión entre el mercadeo y la comercialización.

78% de los encuestados consideran importante realizar acciones comunicativas y de mercadeo para dar a conocer la marca con el fin de hacerla visible, notoria, que se vuelva competitiva y se dé un crecimiento empresarial, para ello, en palabras de un entrevistado “lo que vaya saliendo lo vamos publicando”. Los empresarios han recibido orientación de parte de ACOPI (caso de la campaña Yo Reto a Eimi) y talleres de marketing digital del Sena, pero pocos han adoptado estos recursos. Además, algunos manifestaron que la comunicación de marca no es importante.

El panorama evidencia que se sigue pensando tradicionalmente en productividad y rentabilidad, ojalá en exportación, pero los empresarios no han caído en la cuenta que el factor más importante para lograr el posicionamiento de la marca en el mercado regional e internacional es la comunicación de la marca a través de la planeación, se hace algo, pero de manera informal, casi intuitiva.

6. Referencias

- Análisis de comportamiento y oportunidades del sector sistema moda* (2014, septiembre). Recuperado de <https://www.sura.com/estrategiasComerciales/documentos/pdf/informeSectorial-sistemaModa.pdf>
- Armstrong, G & Kotler, P – (2005). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Educación.
- Berganza, M. R. (2005). *Investigar en Comunicación: Guía práctica de métodos y técnicas de investigación social en Comunicación*. Madrid: Editorial Mc Graw-Hill/Interamericana.
- Costa, J. (2012). Construcción y gestión estratégica de la marca: modelo Masterbrand. *Revista Luciérnaga de la Facultad de Comunicación Audiovisual del Instituto Politécnico Jaime Isaza Cadavid*. Año 4, edición 8, 21.
- Capriotti, P. <http://www.bidireccional.net/Blog/BrandingCorporativo.pdf>
- Craimer, S. (1997). *El verdadero poder de las marcas*. Madrid: Eresma & Celeste Ediciones.
- Durante tres días Bucaramanga será vitrina de la moda infantil y juvenil* (2011, Julio 15). Diario Dinero. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/durante-tres-dias-bucaramanga-sera-vitrina-moda-infantil-juvenil/131131>
- Fernández, C. (1991). *La Comunicación en las organizaciones*. México: Trillas.
- García, M. (2005). *Arquitectura de marcas: Modelos general de*

- construcción de marcas y gestión de sus activos*. Madrid: ESIC Editorial.
- Kotler, P & Lane, K. (2012). *Dirección de marketing*. México: Prentice Hall.
- Kotler, P. (2008). *Las preguntas más frecuentes sobre marketing*. Bogotá: Norma.
- Quelch & Harding. (2000). *Gestión de marcas*. Harvard Business Review. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Rodríguez, I. (2007). *Estrategias y técnicas de comunicación: una visión integrada en el marketing*. Barcelona- España: UOC.
- Sarabia, F (1999). *Metodología para la investigación en marketing y dirección de empresas*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Urbina, C (2015) *Retan a santandereanos a crear moda infantil para América Latina*. Diario Vanguardia Liberal. Recuperado de <http://www.vanguardia.com/economia/local/313779-retan-a-santandereanos-a-crear-moda-infantil-para-america-latina>
- Villegas, G. (2015) Branding o la ingeniería de marca. *Revista P&M*. Recuperado de <http://www.revistapym.com.co/ediciones-impresas/branding-o-ingenieria-marca>

Un estudio comparativo del mercado alternativo bursátil español y mexicano

Saavedra G., María L.; Palacín S., María J.; Pérez L., María del C.

Recibido: 30-08-18 - Revisado: 14-10-18 - Aceptado: 12-04-19

Saavedra G., María L.

Contador Público, Especialista en Finanzas, Maestra y Doctora en Administración. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del CONACYT.

Universidad Nacional Autónoma de México, México

maluisasaavedra@yahoo.com

Palacín S., María J.

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales.

Doctora en Administración y Dirección de Empresas.

Universidad de Sevilla, España.

palacin@us.es

Pérez L., María del C.

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, Licenciada en Filosofía .

Doctora en Administración y Dirección de Empresas.

Universidad de Sevilla, España.

cplopez@us.es

El objetivo de esta investigación consistió en realizar un estudio comparativo entre el mercado de alternativo bursátil mexicano y español, con el fin de conocer el funcionamiento de cada uno de ellos y encontrar los aspectos que diferencian a ambos mercados. Se realizó una investigación documental y de revisión de bases de datos con el fin de tener información confiable y actualizada. El principal hallazgo de este trabajo es que las diferencias entre ambos mercados radican en la obligación que tienen los participantes del mercado alternativo español de contar con un asesor registrado y con un proveedor de liquidez.

Palabras clave: PyME; financiamiento; mercado alternativo; SAPIB; asesor registrado; proveedor de liquidez.

RESUMEN

The objective of this research was to carry out a comparative study between the Mercado de Alternativo Bursátil Mexicano and Spanish, in order to know the operation of both and find the aspects that differentiate both markets. A documentary research and review of databases was carried out in order to have reliable and updated information. The main finding of this paper is that the differences between both markets lie in the obligation of the participants of the Spanish alternative market to have a registered advisor and a liquidity provider.

Keywords: SMEs; Financing; Alternative market; SAPIB; registered advisor; liquidity provider.

ABSTRACT

1. Introducción

El desarrollo de un país tiene que ver con el crecimiento y la generación de empleos, un empleo digno debe generar los ingresos para solventar las necesidades básicas de los individuos tales como alimentación, educación, salud y vivienda que le permitan contar con las capacidades para funcionar en una economía de mercado. Por lo que, aumentar el financiamiento a las PYME¹ resulta fundamental para tales fines. La situación es que la banca comercial por razones de riesgo y costo no financia suficientemente a las PYME y los últimos años esta restricción se ha hecho más latente como consecuencia del aumento de regulaciones para evitar las crisis financieras (Kaousar y Wehinger, 2016). El problema de la falta de financiamiento a las PYME es una falla de mercado, con la que los gobiernos en general tienen que lidiar y no es privativo de los países en vías de desarrollo (IMCO, 2014). Aunado a esto las PYME no cuentan con información financiera acorde con las normas contables, carecen de historial crediticio y le genera altos costos operativos a la banca (García, 2009).

Dadas las restricciones bancarias los emprendedores y empresarios deberían tener opciones de colocación para levantar capital o deuda; en bolsas más flexibles y de fácil acceso, con el fin de que también pudieran acceder las Pequeñas y Medianas Empresas, pues los mercados de valores actuales cuentan con fuertes regulaciones y barreras con los que las empresas de pequeño tamaño no pueden lidiar. La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y las bolsas de valores en el mundo son un mercado con regulación estricta y a la cual es difícil acceder (American Chambers-IMCO, 2012, Ramírez, 2005, Palacín y Pérez, 2016). Esto aun cuando en México, es necesario impulsar el desarrollo del mercado bursátil dado que las investigaciones han demostrado que no ha sido una fuente de financiamiento para las empresas y el valor de bolsa como porcentaje del PIB es reducido por lo que no tiene impacto en el crecimiento económico de México (CEFP, 2010); además es poca la participación de las empresas aún sin considerar su tamaño, pues Villarreal (2013) encontró que en el período 2000 a 2012, sólo

¹ PYME, se refiere a la Pequeña y Mediana Empresa, en México se clasifican según el personal ocupado: Pequeña empresa de 11 a 50 trabajadores; Mediana empresa de 51 a 250 trabajadores (Secretaría de Economía, 2009).

habían ingresado 38 empresas.

Por otra parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ha destacado la necesidad de promover el financiamiento de las PYME, vía el mercado de capitales, pues sugiere que la titulización puede actuar como un mecanismo de transferencia de riesgo de crédito buscando tener un sistema financiero más profundo y sólido, incorporando desde luego una regulación que no sea tan laxa que permita la posibilidad de fraude o tan restrictiva que sea difícil entrar; señala también que este financiamiento a PYME utilizado de manera adecuada puede desempeñar un papel importante en la recuperación de la economía real liberando recursos y capacidad para seguir otorgando préstamos, ampliando la base de inversionistas de las PYME, diversificando sus carteras y creando un sistema financiero más sólido mediante un riesgo mejor compartido en la economía (Kaousar y Wehinger, 2014; Kaousar y Wehinger, 2016).

Por lo anterior, el objetivo de esta investigación consistió en realizar un estudio comparativo entre el mercado alternativo bursátil mexicano y español, con el fin de conocer el funcionamiento de ambos y encontrar los aspectos que diferencian a ambos mercados.

La razón para comparar el mercado alternativo bursátil mexicano con el español, obedece contar un referente de un país desarrollado con un mercado que lleva más tiempo funcionando, para de este modo aprender de la experiencia europea. Buscando como principal aporte de este trabajo conocer cómo funciona el mercado alternativo bursátil mexicano y español y encontrar lecciones para México, a fin de mejorar el funcionamiento de su mercado alternativo bursátil. Toda vez, que estudios empíricos realizados por Felipe (2016) tanto en España como en Francia, mostraron que el desempeño de las empresas PYME que ingresaron a cotizar en los mercados alternativos, mejoraron e incluso lograron un crecimiento moderado.

Este trabajo se divide en tres apartados: En el primer apartado: Se hace una revisión de la literatura, donde se desarrollan los temas: Las PYME en el mercado de valores, Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y Sociedad Promotora de Inversión Bursátil (SAPIB), En el segundo: Se presenta los métodos y materiales, y

en el tercero: Se muestran los resultados comparativos de ambos mercados en cuanto a: Requisitos para el ingreso y mantenimiento en MAB y SAPIB, se señalan los requisitos que deben cumplir las PyME para allegarse de recursos a través de estos mercados y mantenerse en el mismo; operación de MAB y SAPIB, se describe como han operado ambos mercados y su evolución y regulación en los mercados alternativos bursátiles, se muestran las claves para el buen funcionamiento en estos mercados, y por último se muestran las conclusiones de esta investigación.

2. Revisión de la literatura

2.1. Las PYME en el mercado de valores

Existen numerosos estudios que describen, fundamentan y explican, la problemática de financiamiento de las PYME en México y Latinoamérica (Angelelli y Moori, 2000; Bravo, Crespi y Gutiérrez, 2002; Zevallos, 2007; Rodríguez y Zorrilla, 2007; Lecuona, 2009; Ferraro, 2009; Sansores y Navarrete, 2009; Pavón, 2010; Quintal, Sansores y Navarrete, 2010; Meléndez, 2011; Allami y Cibilis, 2011; Góngora, 2012; CMIC, 2013; Saavedra y Tapia, 2013, Saavedra y León, 2014; Saavedra, Milla y Tapia, 2014; García, Galo, Villafuerte y Marcelo, 2015; SELA, 2015; Saavedra y Saavedra, 2016; Guercio, Martínez y Vigier, 2017) entre las principales causas de esta problemática se encuentran: La protección imperfecta de los contratos de crédito, la ineficiencia de los sistemas de garantías que se agudiza con sistemas crediticios basados en garantías, las asimetrías de la información, baja profundización financiera, alta mortalidad, las PyME consideradas empresas de alto riesgo, altos costos de transacción para la banca, selección adversa, daño moral, falta de relación banca-empresa, falta de información de mercado para el sector PYME, elevado costo del crédito para la PYME, alta informalidad del sector PYME, las fallas del mercado, la escasez de productos financieros que se adapte a las necesidades de las PYME, la gran cantidad de requisitos que exige la banca.

Ante esta situación, se considera que el mercado de valores representa una alternativa atractiva de financiamiento para las empresas, que es posible adaptarse a las necesidades de capital y la capacidad de endeudamiento de las empresas (Góngora, 2012). Para que las PYME participen en el mercado bursátil, es necesario

que éstas accedan a servicios profesionales financieros y cuenten con sistemas de contabilidad e información que les permita cumplir con sus obligaciones como emisoras (CNBV, 2013).

Pérez (2009) cita a Aranda, Martínez y Corona (1989) quienes refieren que segundos mercados o mercados alternativos se remontan a 1840, en Nueva York, con la implementación de un mercado denominado Outdoor Curb Market que funcionaba al aire libre y que fue creado con la finalidad de evitar los exigentes requisitos para admisión de títulos valores ante el New York Stock Exchange (NYSE). En 1953 se denominó American Stock Exchange (AMEX); ocupando posteriormente el segundo lugar en importancia como mercado de valores en Estados Unidos, concentrando principalmente acciones de empresas de tamaño mediano.

Del lado de Europa se creó la EASDAQ (European Association of Securities Dealers Automated Quotation), la cual empezó a funcionar el 30 de septiembre de 1996 como segundo mercado o mercado alternativo en el ámbito europeo. En este sentido, Felipe (2016) señala que las bolsas de valores para facilitar a las medianas y pequeñas empresas, la atención de los requisitos del nuevo marco normativo de los mercados de valores europeos, crean nuevos modelos de mercados alternativos con normas operativas y organizativas propias, ajustadas a las características de las pequeñas empresas y en crecimiento. El éxito de este mercado fue relativo, a excepción de Inglaterra, porque la Unión Europea presenta, una situación fragmentada a nivel regulatorio e institucional. Esto implica que actualmente el mercado alternativo inglés sea el más desarrollado y profundo en la región europea.

Aranda, Martínez y Corona (1989 citados en Pérez, 2009) refieren que, en Latinoamérica, se destaca la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA) la cual posee, desde el año 2003, un departamento especializado en atender las necesidades financieras de las PYME. Torres (2015) y Buitrago (2016) señalan, que en Colombia el mercado alternativo se creó en 1995, haciendo más expeditos sus procesos y reduciendo los costos de acceso y operación de las PYME en el año 2014. Igualmente, en Lima, Perú en junio de 2012, se crea el mercado alternativo de valores diseñado específicamente para las PYME que buscan acceder a nuevas fuentes de financiamiento

(Pineda, 2012; Abanto, 2014; Mendiola, et al. 2016); en Bolivia se ha realizado la propuesta de crear un mercado alternativo para la PYME, sin que esta se haya llegado a concretar, habiendo implementado únicamente una mesa de negociación de PYMES (Bolsa Boliviana de Valores, 2007, Pareja, 2010). Como puede verse, los mercados alternativos como fuente de financiamiento para la PYME están avanzados y maduros en los Estados Unidos, sin embargo, en vías de integración y consolidación Europa y más aún en América Latina.

Las PYME que quieran emitir valores en el mercado bursátil deberán hacer pública su información corporativa, financiera y relevante, para el conocimiento del mercado. Cabe señalar que la adopción de un buen gobierno corporativo facilitará el acceso de las PYME a un mayor volumen de financiamiento (CNBV, 2013).

2.2. Empresas PYME en la BMV (SAPIB)

La ley del Mercado de Valores, contempla como alternativa para la emisión de las acciones del capital social de las empresas mexicanas, la adopción de la figura de SAPIB (Sociedad Promotora de Inversión Bursátil). Facilitando a las PYME, su incursión en el mercado de capitales, ya que se requiere cumplir con menores requisitos de revelación de información y gobierno corporativo que una SAB (Sociedad Anónima Bursátil), debiendo adoptar de manera gradual, los estándares de las SABs (Actualmente el plazo de adopción a SAB es de 3 años y se contempla reformar dicho plazo a 10 años).

Se conoce a 3 emisoras que iniciaron como SAPIB y adoptaron la figura de SAB: Monex Holding, Proteax y RCO (CNBV, 2013).

Se puede referir aquí un caso de éxito: Crédito Real (CNBV, 2013):

CREAL, se crea como una institución no bancaria en México, enfocada principalmente al otorgamiento en forma indirecta de créditos personales con pago vía nómina (SFOM, EN.R.).

- En 2000, CREAL emitió por primera vez instrumentos de Deuda en la Bolsa Mexicana de Valores.
- En 2007, Nexxus Capital uno de los administradores de fondos de capital privado más grandes en México, adquiere acciones de CREAL.

- En 2011, Nafin y el BID otorgan garantías a la emisión “CREAL 11” , lo que le permitió acceder a una mejor calificación crediticia.
- En octubre de 2012, Crédito Real realiza la oferta pública inicial de las acciones de su capital social.

2.3. Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y SAPIB (Sociedad Anónima Promotora de Inversión Bursátil)

2.3.1. MAB. El mercado alternativo bursátil español creado en marzo de 2008, es un mercado orientado a empresas de reducida capitalización que buscan expandirse, con una regulación a medida, diseñada específicamente para ellas y con costos y procesos adaptados a sus características (Palacín y Pérez, 2016; Quispe, 2017).

El MAB se constituye como un sistema multilateral de negociación dirigido y controlado por bolsas y mercados españoles (BME) y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV); no es un mercado secundario oficial, o mercado regulado según la terminología legal de la UE (Unión Europea), lo cual le permite adaptar las condiciones de cotización en el mismo a empresas de pequeña y mediana capitalización, que, en muchos casos, no podrían tener acceso a los mercados regulados, convirtiéndose así en una alternativa de financiamiento para estas empresas, a un costo inferior y más adaptado a su estructura; es decir, este mercado ha adaptado sus procedimientos para que las PYME puedan cotizar, sin renunciar a un adecuado nivel de transparencia, además para las compañías que en determinado momento aumenten de dimensión, el MAB es útil como plataforma de aprendizaje para cotizar en el primer mercado o mercado principal (Herranz, 2016; Quispe, 2017). En el año 2009, empezaron a cotizar las dos primeras empresas y actualmente está compuesto por 36 empresas.

2.3.2. SAPIB. Actualmente en México 99% de las empresas existentes son MIPYME (Micro, Pequeñas y Medianas empresas, de las cuales solo el 3% aprovechan los beneficios de estar dentro de la BMV, pues la mayoría de estas depende del financiamiento del sistema bancario o de proveedores (CNBV, 2013).

Por esta razón, históricamente se han estado realizando

intentos para incorporar a las PYME en el financiamiento bursátil, así el primer antecedente que se tiene la creación de SINCAS, sociedades de inversión que tenía por objeto la adquisición y venta de activos con la colocación de acciones, estas no cumplieron su objetivo y desaparecieron; en segundo lugar se tiene la creación de una subsección B del Registro Nacional de Valores, donde se permitió el ingreso de empresas con un menor capital contable, pero que tenían que cumplir la mismas obligaciones que las grandes, lo cual hacía poco viable la participación de las empresas pequeñas; y por último las modificaciones a la Ley del Mercado de Valores en 2001, donde se estableció el reconocimiento de mejores derechos a accionistas minoritarios y un mínimo de prácticas de buen gobierno en las emisoras, entre otras reformas, pero se dejó de lado la participación de pequeñas y medianas empresas; en la publicación de una nueva Ley del Mercado de Valores en 2005, si se considera (Martínez y Sánchez, 2012).

En 2005 la Ley del Mercado de Valores (LMV) introdujo la figura de la Sociedad Anónima Promotora de Inversión (SAPI) y Sociedad Anónima Promotora de Inversión Bursátil (SAPIB), estas sociedades novedosas buscaron que empresas de menor tamaño coticen públicamente, otorgando protección a derechos de inversionistas minoritarios y dando un plazo de transición a las empresas que quieran entrar a la Bolsa para cumplir con los requerimientos de gobierno corporativo y reporte de información (AMIB, 2014).

Así pues, debido a que la BMV y la Banca Comercial están enfocadas en mayor medida a otorgar crédito a las empresas de mayor tamaño, en 2006 la BMV impulso un programa que les permite a las empresas medianas avanzar al mercado principal. La Sociedad Promotora de Inversión Bursátil (SAPIB), busca romper el paradigma que se tiene de que la Bolsa es para empresas grandes, en la reforma a la LMV de 2014, se modificaron algunos requisitos en beneficio del régimen aplicable a SAPIBs, buscando mejorar su esquema y fomentar la participación de medianas empresas, aquí es donde se cambia el plazo original para migrar de SAPIB a SAB de 3 a 10 años, el cual se considera un tiempo razonable para madurar en todas las prácticas y requisitos necesarios y se elimina el número mínimo de inversionistas que quieran participar en una

SAPIB (AMIB, 2014, Santiago, 2016).

Estas sociedades se crean para las empresas que no tienen la capacidad para pertenecer al mercado principal, debido a que otorga la oportunidad de dar un paso intermedio, con el objetivo de promover el crecimiento de las medianas empresas facilitando su entrada a través de un mercado que se adapta a sus necesidades.

Es importante destacar que las acciones de SAPIB solo pueden ser adquiridas por accionistas institucionales y calificados, lo anterior considerando la edad temprana en la que se encuentran estas empresas y el riesgo que implica la inversión en ellas, se busca que con esta nueva figura las PYME crezcan hasta convertirse en una empresa totalmente madura.

2.4. Las ventajas para la PYME al cotizar en el mercado de valores

Pineda (2012) y Carro (2015) refieren que, en el caso de la PYME, el acceder a financiamiento a través del mercado de valores le genera ventajas importantes: En primer lugar, el incremento de capital que le permite allegarse de recursos propios para financiar su expansión, a costos competitivos, lo cual le permite contar con una estructura financiera fortalecida que le pone en mejor posición frente a sus proveedores y así también, incrementa su capacidad para atraer más recursos a la empresa, contando así con más flexibilidad en el endeudamiento y en la inversión. En segundo lugar, está el hecho de que la empresa puede contar con una valoración objetiva, pues el mercado incorpora al valor de las acciones las expectativas de crecimiento y ganancias futuras; en tercer lugar, se convierte en una fuente de liquidez para la empresa al contar en una gran cantidad de inversionistas, tanto nacionales como extranjeros que confían en los proyectos de la empresa y en cuarto lugar, la empresa gana solvencia, transparencia y prestigio, lo cual favorece su permanencia en el largo plazo.

3. Métodos y materiales

Este trabajo es descriptivo, se realizó la recolección de datos de fuentes documentales tanto de México como de España. En el caso de México se utilizaron documentos publicados por AMIB, CNBV, IMCO, y expertos en el tema, dado que se encontró la limitación de no contar con bases de datos de la operación de este mercado.

En el caso de España se utilizaron datos secundarios de trabajos especializados de expertos en este tema, así como el acceso a la base de datos pública del MAB, español. Se realizó un trabajo comparativo de ambos mercados en referencia a: requisitos para el ingreso y permanencia, operación de los mercados y regulación en los mercados alternativos bursátiles.

4. Resultados

4.1. Requisitos para el ingreso y permanencia en MAB y SAPIB

Para ingresar a cotizar en el mercado alternativo, tanto español como mexicano es necesario reunir una serie de requisitos con el fin de que los valores ofrecidos por las empresas sean atractivos para los inversionistas en el mercado y aseguren la estabilidad de las empresas, al cumplir con las regulaciones establecidas por los organismos reguladores de estos mercados. A continuación, se presenta un cuadro comparativo de estos requisitos.

Cuadro 1
Requisitos de ingreso en MAB y SAPIB

Requisitos	MAB	SAPIB
Historial de operación	No se exige Si tienen menos de 2 años, deberán presentar proyecciones financieras del ejercicio actual y siguiente, hasta que cumpla 3 años.	Últimos tres ejercicios
Capital contable	No aplica	20,000,000 UDI's
Utilidad promedio de los últimos tres años	No aplica	Positiva
Valores sujetos a oferta pública	No debe ser menor a 2 millones de euros. Mayor a 5% en caso de listing.	-Inscripción: 15% del Capital social pagado -Mantenimiento: 12% del Capital social pagado
# de acciones objeto de la oferta pública	No aplica	10,000,000 títulos
Actividad	Sociedad que comercialice productos o servicios o que haya realizado actuaciones relevantes preparatorias. Que haya tenido ingresos significativos o aportaciones financieras fundamentadas en actuaciones preparatorias.	No específica
Tipos de inversionistas	Nacionales Extranjeros	Nacionales Calificados
Difusión accionarial	Las acciones, de las que sean titulares accionistas con porcentajes inferiores al 5% del capital social, deben representar un valor estimado de dos millones de euros.	No se contempla este requisito.

Gobierno corporativo	No aplica	-Adhesión voluntaria: 3 años (LMV) Calendario de eventos (BMV)
Consejo de administración	Se recomienda realizar la adopción de reglamentos sobre el funcionamiento de la junta general de accionistas y consejo de administración; Elaborar de un código interno de conducta del consejo; contar con una comisión de auditoría, control y cumplimiento y emitir un informe de gestión.	-Consejo de administración con al menos un miembro independiente -Comité de prácticas societarias
Derecho de minorías	No aplica	-10% nombrar consejero, nombrar comisario, convocar asambleas -15% acción civil contra el consejo y directivos -20% oposición judicial a resoluciones de asamblea
Revelación de información	No aplica	-Principio de relevancia (Divulgación de toda información cuantitativa y cualitativa cuya importancia afecte la evaluación y toma de decisiones).
Período de transición para convertirse en SAB (Sociedad Anónima Bursátil)	No aplica	10 años para ingresar al mercado principal o antes si alcanza un capital de 250 millones de UDIS.
Asesor registrado	Cada empresa debe tener designado una Asesor Registrado, que guía a la empresa en el cumplimiento de los requisitos de incorporación y mantenimiento en el mercado.	No existe esta figura.
Costos	Alta: 6,000 euros + 0.5%/oo Mantenimiento: 6,000 euros	0.3 del monto de la colocación
Contrato de liquidez con un proveedor de liquidez	Debe ser con una empresa de servicios de inversión o entidad de crédito. Opera de manera independiente y tiene como objetivo mantener la liquidez en las transacciones, con el fin de reducir las variaciones en el precio cuya causa no sea la propia tendencia del mercado.	No existe este requisito.

Fuente: Quispe (2017), Palacín, et al. (2010), AMIB (2007), Martínez y Sánchez (2012), Oriol (2016), Lobo (2017).

n.a. No aplica o no contempla ese punto.

UDIS : Son unidades de valor que se basan en el incremento de precios, al 31 de diciembre de 2018 su valor era de 6.226 pesos lo que equivalía a 0.273 Euros.

Las principales diferencias entre ambos mercados, como se puede apreciar en el cuadro anterior son que en el mercado mexicano no se exige el requisito de contar con un asesor registrado que acompañe a la empresa en el proceso de colocación y mantenimiento de su participación como SAPIB y tampoco

existe la exigencia de contar con un contrato de liquidez con un proveedor de liquidez que brinde seguridad a los inversionistas, para entrar y salir del mercado en el momento que así lo requieran.

Las empresas que ya operan en el MAB y en la BMV con la figura de SAPIB, deben cumplir con algunos requisitos para mantenerse en dichos mercados, estos son:

Cuadro 2
Requisitos de mantenimiento en MAB y SAPIB

Requisitos	MAB	SAPIB
Administración y vigilancia	Se recomienda realizar la adopción de reglamentos sobre el funcionamiento de la junta general de accionistas y consejo de administración; Elaborar un código interno de conducta del consejo; contar con una comisión de auditoría, control y cumplimiento y emitir un informe de gestión.	-Consejo de administración con un consejero independiente -Comisario -Comité con funciones en materia de prácticas societarias presidido por consejero independiente -Auditor independiente
Funciones	Solo se comunican las actuaciones realizadas por administradores y directivos en relación con las acciones de la empresa.	-Consejo responsable del día a día y comisario de la vigilancia -Funciones de acuerdo a la LGSM, salvo que adopte el régimen de la bursátil, en cuyo caso aplicaría LMV
Régimen de responsabilidades	No aplica	-Los consejeros deben actuar conforme a mandato, cuidando el negocio como propio -Responsabilidades de la LGSM, salvo que adopte el régimen de la bursátil, en cuyo aplicaría LMV
Revelación de información	Transparencia por parte de los accionistas y de los órganos de gobierno. Información financiera auditada, semestral y anual. Sociedad de la UE: NIIF o estándar contable nacional. No sociedad de la UE: NIIF o US GAAP.	-Prospecto -Principio de relevancia -Eventos relevantes -Estados financieros anuales -Reporte trimestre y anual -La CNBV exceptuara durante la transición de algunos requisitos -Régimen LMV

Fuente: Quispe (2017), AMIB (2007), Martínez y Sánchez (2012) y Lobo (2017).

De acuerdo con las comparaciones realizadas entre ambos mercados, se destacan dos requisitos que no están contemplados en el mercado de valores mexicano, por lo que aquí se describirá las funciones de éstos.

4.2. Asesores registrados

La circular 4/2008, emitida por el Consejo de Administración del Mercado Alternativo Bursátil español, en su sesión de 22 de enero de 2008, describe el régimen de designación y actuación de los asesores registrados (Palacín, Pérez, De la Torre y Jiménez, 2010 Herranz, 2016):

- a) Condiciones, proceso, mantenimiento y designación. Puede fungir como asesor registrado cualquier persona jurídica que tenga experiencia en el asesoramiento a compañías en relación con su actuación en el mercado de valores, y que reúna las condiciones siguientes:
 1. Experiencia. Tanto en la preparación y revisión de folletos informativos y otra documentación de información financiera, como en la comprobación de los requisitos exigidos para la admisión a negociación en mercados y sistemas organizados de negociación. Además de contar con experiencia en los diversos ámbitos y modalidades de asesoramiento empresarial, operaciones de volúmenes, complejidad, frecuencia y relevancia dentro de los mercados y sistemas a los que se refieran y podrá ser acreditada a través de la experiencia de los directivos y responsables de la entidad en cuestión.
 2. Contar con personal cualificado. El personal deber ser cualificado y experto en estas áreas de actividad, debiendo especificar que personal es el designado como Asesor registrado, contando con por lo menos dos empleados cualificados responsables de esta actuación.
 3. Independencia respecto de la empresa emisora. Deberán indicar las relaciones y vínculos que mantengan con las compañías que les designen como Asesores Registrados y describir los procedimientos y mecanismos que hayan estado aplicando para salvaguardar su independencia,

respecto de las empresas que asesore.

4. Separación de actuaciones. Deben tener una total separación entre sus actuaciones en cuando Asesor Registrado y los restantes cometidos que puedan llevar a cabo en el segmento Empresas en Expansión, con descripción de los procedimientos y mecanismos que apliquen para ello, especialmente en relación con la prevención y tratamiento de los eventuales conflictos de interés con su eventual condición de miembro del MAB o de proveedor de liquidez. Siendo necesario que describan los mecanismos que han venido aplicando para salvaguardar esta separación de actuaciones entre las diversas áreas de actividades y servicios que hayan venido desarrollando, simultáneamente en mercados y sistemas organizados de negociación.
- b) Funciones y cometidos de asesores registrados. La función principal de los Asesores Registrados es la de asistir a las empresas con valores incorporados al segmento de empresas en expansión del MAB en el cumplimiento de las obligaciones que les corresponden. Así entre otras funciones se tienen (Palacín, Pérez, De la Torre y Jiménez, 2010 Herranz, 2016):
1. Comprobar que la empresa cumple con los requisitos de incorporación y asistirle en la preparación de la documentación requerida.
 2. Revisar que la revisión periódica o puntual cumpla la normativa.
 3. Asesorar sobre los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de la empresa con el MAB.
 4. Trasladar al MAB los potenciales incumplimientos relevantes.
 5. Estar disponibles ante el MAB para gestionar y atender las solicitudes de información.
 6. Comprobar que el precio en caso de exclusión se ajusta a la normativa.

4.3. Proveedor de liquidez

En la circular 3/2008 se señala que el objeto de los contratos de liquidez será favorecer la liquidez de las transacciones, conseguir una suficiente frecuencia de contratación y reducir las variaciones en el precio, cuya causa no sea la propia tendencia del mercado.

Las condiciones que debe cumplir el proveedor de liquidez son (Palacín, et al., 2010, Herranz, 2016):

- No puede solicitar ni recibir instrucciones de la emisora sobre precios, momentos ni cualquier otra condición.
- No puede solicitar ni recibir información relevante de la emisora.
- Debe tener una estructura organizativa interna que garantice la independencia de la emisora.
- La remuneración no debe alentar la intervención artificial sobre precio y/o volumen
- Deben llevarse a cabo las operaciones en el horario habitual
- No puede realizar operaciones por bloque ni especiales
- Dar contrapartida a las operaciones de compra y venta de los títulos con dinero y acciones que le suministrará el emisor, el fin de favorecer la liquidez de las transacciones.

4.4. Operación de MAB y SAPIB

4.4.1. MAB

A septiembre de 2016, operan 36 empresas en el MAB, con una capitalización de mercado de 57 millones de Euros en promedio, participan principalmente empresas pequeñas (de 10 a 50 empleados), con un 56% de participación, correspondiendo la cuarta parte a empresas medianas (de 51 a 250 empleados). En lo que se refiere al volumen de ventas, predominan las empresas con ingresos de entre 2 y 10 millones de euros, con un 53%, seguidas por las que alcanzan entre 10 millones un euro hasta 50 millones con, 28% (Quispe, 2017).

Una parte importante de las empresas (39%) que acceden al MAB son jóvenes (4 a 10 años), seguido por las empresas de

mediana edad (de 10 años 1 día a 20 años), que alcanzaron 33%; en cuanto al sector al que pertenecen las empresas que cotizan en el MAB, predominan las del sector de telecomunicaciones con 57% del valor total de capitalización de este mercado, seguido por Ingeniería (11%), electrónica y software y productos farmacéuticos con 9% cada uno (Quispe, 2017). Resulta interesante hacer notar que los sectores participantes en el MAB, son de uso intensivo de capital, de allí la necesidad de encontrar fuentes de financiamiento que les permita allegarse de los recursos suficientes para su expansión y a costos competitivos.

En el cuadro siguiente se puede ver la evolución del MAB, con respecto al número de empresas y el valor de capitalización bursátil. El MAB ha ido incrementando la participación de las empresas y también el valor de capitalización, lo que indica que las empresas han incrementado su valor de mercado, mostrando con esto lo beneficioso que resulta para estas cotizar en este mercado.

Cuadro 3
Evolución del MAB

Año	Número de empresas	Capitalización bursátil (Millones de €)
2009	2	128.87
2010	12	295.10
2011	17	449.07
2012	21	524.61
2013	21	1,679.30
2014	25	1,799.96
2015	34	1,811.79
2016 (Sept.)	36	2,083.40

Fuente: Quispe (2017)

En el MAB la gran mayoría de las empresas justifica su participación por motivos relacionados con el financiamiento del crecimiento mediante recursos propios, la liquidez de las acciones, la ampliación de la base accionarial, la transparencia, por la disciplina y solvencia que aporta el mercado, la diversificación de las fuentes de financiamiento a menor costo, la valoración objetiva de la empresa y las posibilidad de afrontar operaciones corporativas (fusiones, adquisiciones y otras) utilizando las acciones como medio de pago (Palacín y Jara, 2012). La investigación empírica realizada por Palacín y Jara (2012) con datos financieros y de mercado de empresas participantes en el MAB, prueba que éstas han logrado crecer llevando a cabo sus proyectos de expansión utilizando financiamiento de mayor calidad, con más fondos propios sobre recursos ajenos; además, las empresas no solo están manteniendo sus resultados, sino aumentándolos, a pesar de su dinámica de fuerte expansión y a los efectos de la crisis.

4.4.2. SAPI

Como se ha explicado, la LMV, en México contempla como alternativa para la emisión de las acciones del capital social de las empresas mexicanas, la adopción de la figura de SAPIB. Facilitando a las PYME, su incursión en el mercado de capitales, ya que se requiere cumplir con menores requisitos de revelación de información y gobierno corporativo que una SAB, debiendo adoptar de manera gradual, los estándares de las SABs (Actualmente el plazo de adopción a SAB es de 3 años).

Las 3 emisoras que iniciaron como SAPIB ya adoptaron la figura de SAB: Monex Holding, Proteax y RCO (CNBV, 2013). Existe muy poca información disponible en el contexto mexicano acerca de estas empresas, lo más de datos que se han podido localizar se muestran en el cuadro 4, donde se puede apreciar que los sectores son diversos y que la mayoría de las empresas han pasado a adoptar la figura de SAB y ya cotizan en el mercado principal. A junio de 2017, no se cuenta con ninguna empresa cotizando en la BMV bajo la figura de SAPIB.

Cuadro 4

Empresas que han ingresado a la BMV bajo la figura de SAPI

Nombre de la empresa	Tamaño	Fecha de ingreso	Tipo de valor cotizado	Monto (mp)
Ducoformas	Mediana	2006	Deuda	100
		Marzo 2007	Deuda	75
		Noviembre 2007	Deuda	100
RCO Autopistas	Mediana	Septiembre 2009	Acciones	8,549
Proteak Uno Siembra de árboles	Mediana	Julio 2010 Cambio a SAB	Acciones	890
Arrachera House	Mediana	Julio 2010	Acciones	488.9
Tres Marías	Mediana	Julio 2010	Acciones	1,000
Holding Monex Servicios financieros	Mediana	Julio 2010 Cambio a SAB	Acciones	2,198
Grupo Sports World	Mediana	Octubre 2010	Acciones	857.5
OHL México	Mediana	Noviembre 2010	Acciones	11,196
RLH Properties Operadora de hoteles	Mediana	Noviembre 2015	Acciones 42.14% del Capital Social	451
		Julio 2016 Cambio a SAB	Acciones	1,338

Fuente: Fórmula en los negocios (2013), Reuters México (2016), Sosa (2011), Fernández, Rodríguez y Cortés (2016).

Se considera que uno de los principales aspectos por los que una PYME no accede a recursos a través de las bolsas de valores, es porque son empresas poco formalizadas e institucionalizadas, así pues cabe aquí mencionar que en un estudio realizado por Castillo y Ceballos (2014) llegaron a la conclusión de que las empresas con 30 años o más de operación difícilmente llevarían a cabo procesos de institucionalización corporativa, dado que cuentan con prácticas empresariales arraigadas, mientras que las empresas con hasta 15 años de operación tienen alta probabilidad de llevar a cabo procesos de institucionalización, que haría factible su ingreso a la BMV, con el fin de conseguir capital. Ante este hallazgo se

considera que son las empresas más jóvenes y de reciente creación las que estarían en posibilidad de ingresar a los mercados de valores a allegarse de capital para su crecimiento y expansión.

En este mismo orden de ideas, como resultado de una encuesta realizada por la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles, acerca de la figura de SAPIB para cotizar en la bolsa el 66% de las empresas cree que les facilitaría la entrada a la BMV (AMIB, 2007), esto resulta relevante si se considera que existen en México 6,000 empresas medianas con capacidad de ingresar al mercado bursátil, en cuanto a tamaño, volumen de ventas, institucionalización y prácticas corporativas (Santiago, 2016).

5. Regulación en los mercados alternativos bursátiles

Palacín y Pérez (2016) realizaron una revisión de la literatura de investigaciones que, por un lado, analizan los mercados alternativos desde una perspectiva económico-regulatoria y, por otro lado, analizan los mecanismos de control que se han identificado como claves para superar las limitaciones de una regulación light y que ayudan al correcto funcionamiento de estos mercados. Sugieren que una regulación demasiado rigurosa limita el ingreso de nuevos participantes, así como una regulación light puede poner en riesgo el equilibrio financiero del mercado.

A pesar de que reconocen que es difícil extraer conclusiones universales, dado que los estudios se enfocan en cambios regulatorios específicos, en países concretos, y para determinar si los resultados mejoran al ser introducidos; señalan tres mecanismos claves (Palacín y Pérez, 2016):

5.1. Gobierno corporativo. Mientras que, las empresas de gran tamaño se encuentran obligadas a adoptar los códigos de mejores prácticas corporativas, las pequeñas empresas no siempre lo están, por lo que es recomendable que analicen que prácticas pueden adoptar para mejorar la estructura y funcionamiento de su empresa, así como la confianza y credibilidad del inversionista; dado que numerosos estudios han demostrado que existe una relación entre la adopción de prácticas de gobierno corporativo y el rendimiento financiero (Reddy et al., 2008; Gordon et al, 2012; Farag et al, 2014; Takin Aim, 2009, citados en Palacín y Pérez, 2016.), y la creación y

protección del valor (Bertoni et al, 2014, citados en Palacín y Pérez, 2016).

5.2. Asesor registrado. El asesor registrado influye en la adopción de buenas prácticas corporativas para el gobierno de la empresa (Mallin y Ow-Yong ,1998, citados en Palacín y Pérez, 2016; pueden actuar como supervisores de las empresas en el mercado alternativo (Gerakos, et al., 2013, citado en Palacín y Pérez, 2016) y por último la reputación del asesor registrado influyen positivamente en la supervivencia de las empresas en las ofertas públicas iniciales (OPI) (Espenlaub et al., 2012, citado en Palacín y Pérez, 2016).

5.3. Auditor. Contratar una empresa auditora de buena calidad envía la señal al mercado de que la empresa cuenta con información confiable y un buen gobierno; por otra parte, las opiniones de las empresas de auditoria de calidad, son mejores predictores del rendimiento futuro en las ofertas OPI de tamaño pequeño (Weber y Willenborg, 2003, citados en Palacín y Pérez, 2016). Por otra parte, Pastow et al. (2012, citado en Palacín y Pérez, 2016), encontraron que el gobierno corporativo es más sólido cuando la empresa auditora es de calidad. Por último, Gerakos, et al. (2013 citados en Palacín y Pérez, 2016), encontraron que existe una relación positiva entre la calidad del auditor y una mejor rentabilidad de las empresas en el mercado alternativa. Por lo anterior, Palacín y Pérez (2016) señalan que el auditor juega un papel de supervisión importante en el Mercado Alternativo en relación con otras bolsas y se asocia con un mejor rendimiento.

6. Conclusiones

El problema de acceso a fuentes de financiamiento de la PYME es una tarea pendiente en México, donde las barreras aún siguen vigentes, en esta investigación se intentó explorar la situación en la que se encuentra el impulso de la participación de las PYME en el Mercado Alternativo Bursátil a través de las Sociedades Anónimas promotoras de inversión bursátil; sin embargo a pesar de la flexibilidad de requisitos para acceder a este mercado, la participación de la PYME ha sido incipiente y la mayoría de las que han adoptado la figura de SAPIB, se han convertido en

SAB, esto se debería entre otras razones a la falta de confianza de los empresarios e inversionistas en el mercado alternativo mexicano, que a comparación del mercado alternativo Español, carece de asesores registrados que cuenten con los requisitos de experiencia, calificación, independencia y consistencia en sus actos, cumpliendo la función de asistir a las empresas para que cumpla los requisitos institucionales y legales para operar correctamente en este mercado. Así también, en el mercado alternativo mexicano no existe el proveedor de liquidez, que garantice el libre flujo de las operaciones, logrando confianza y solidez en las mismas. Por lo anterior, las autoridades que regulan el sistema bursátil mexicano deben considerar la inclusión de estas figuras con el fin de brindar solidez y confianza a las operaciones del mercado alternativo bursátil y lograr mayor participación tanto de oferentes como de demandantes de recursos financieros tan necesarios para financiar a las PYME.

La principal limitación de esta investigación es que sólo se pudo realizar un trabajo con alcance descriptivo, dada la falta de disponibilidad de bases de datos de las empresas en este mercado, en el caso mexicano. Se espera que en un futuro con la consolidación de este mercado también se pueda contar con bases de datos que permitan realizar trabajos empíricos en los que se pueda determinar el impacto de este tipo de financiamiento en las PYME.

7. Referencias

- Abanto, R. (2014). *El Mercado de Valores como Fuente de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa*. Tesis para optar el grado académico de magíster en ingeniería industrial con mención en gestión industrial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos Escuela de Pos Grado Facultad de Ingeniería Industrial. Lima, Perú.
- Allami, C. y Cibilis, A. (2011). El financiamiento bancario de las PYMES en Argentina (2002 - 2009). *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 42 (165), 61-86.
- American Chamber México-IMCO (2012). *Crecimiento y profundización del sector financiero en México*. México: Instituto Mexicano para la competitividad.
- AMIB (2007). *Valores por la fortaleza de México*. México: Asociación

mexicana de intermediarios bursátiles. Recuperado en: [http://www.amib.com.mx/valores/boletines/ValoresEspecial\(D\).pdf](http://www.amib.com.mx/valores/boletines/ValoresEspecial(D).pdf), el 12 de junio de 2017.

- AMIB (2014). *Diagnóstico general sobre la problemática en el mercado primario de capitales en México*. México: Asociación mexicana de intermediarios bursátiles.
- Angelelli, P. y Moori V. (2000). *Acceso al financiamiento, en Los problemas del entorno de negocios: el desarrollo competitivo de las PYMES Argentinas*, Yogel, G., Moori, V. (Coord). Argentina: FUNDES, Universidad Nacional General de Sarmiento.
- Bolsa Boliviana de Valores (2007). *Financiamiento a PYMES a través del mercado de valores*. La Paz, Bolivia: El autor.
- Bravo, D.; Crespi, G. y Gutiérrez, I. (2002). *Desarrollo se escribe con PyME: el caso chileno: desafíos para el crecimiento*. Chile: FUNDES, CEPAL, Universidad de Chile.
- Buitrago, A. (2016). *Financiamiento de PyMEs a través del Segundo Mercado de valores en Colombia*. Tesis Presentada Para Obtener El Título de Profesional en Finanzas y Comercio Internacional. Universidad La Salle, Bogotá Colombia.
- Carro, D. (2015). *La PyME ante el reto de la cotización en los mercados*. Papeles de la fundación, 45. España: Fundación de estudios financieros.
- Castillo, A. y Ceballos, R. (2014). *Modelo de formalización bursátil para pequeñas empresas en Cancún Quintana Roo*. *Revista global de negocios*, 2 (4)57-69.
- CEFP (2010). *El papel del mercado bursátil en el crecimiento económico de México*. México: Centro de estudios de las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados LXI Legislatura, CEFP/001/2010.
- CMIC (2013). *Financiamiento y fortalecimiento de MiPyMEs*. Ciudad de México: Cámara Mexicana de la industria de la Construcción.
- CNBV (2013). *Alternativas de financiamiento para el desarrollo de las PYME*. México: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Vicepresidencia de Supervisión Bursátil.
- Felipe, A. (2015). *Mercados de valores para empresas de pequeña y mediana capitalización: un nuevo modelo alternativo de mercado de valores en Europa*. Tesis Doctorado en Economía Financiera: Banca y Bolsa Universidad Autónoma De Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid, España.
- Fernández, M., Rodríguez, M. y Cortés, K. (2016). *Desempeño financiero de las empresas mexicanas después de una oferta*

- pública inicial de acciones. *Vinculategica, EFAN*. 2 (1) 314-340.
- Ferraro, C. (2009). *Eliminando barreras al financiamiento de la PYME en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Fórmula en los negocios (2013). *Bienvenida las PyMEs a las Bolsa Mexicana*. México. Fórmula en negocios, portal líder en Artículos y Tips de negocios, recuperado de: <http://www.formulaenlosnegocios.com.mx/bienvenidaslasPyMEsalabolsa mexicana/>, el 16 de junio de 2017.
- García T., Galo H.; Villafuerte O., Marcelo F. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. *Actualidad Contable Faces*, 18, (30), 49-73.
- Góngora, P. (2012). La Bolsa Mexicana de Valores como opción de financiamiento. *Comercio Exterior*, 143(3), 18-22.
- Guercio, B; Martínez, L. y Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las PyMEs de alta tecnología. *Estudios Gerenciales*, 33, (142), 3-12.
- Herranz, F. (2015). *Alternativas de Financiación de Empresas: El Mercado Alternativo Bursátil*. Trabajo final de carrera Administración y Dirección de Empresas. Universidad Politécnica de Valencia, Facultad de Administración y Dirección de Empresas. Valencia, España.
- IMCO (2014). *La Reforma Financiera y los riesgos de crédito*. México: Instituto Mexicano para la Competitividad.
- Kaousar, N. & Wehinger, G. (2016). Opportunities and limitations of public equity markets for SMĒs. *OECD Journal: Financial Market, Trends* Volume 2015 (1) 1-37.
- Kaousar, N. & Wehinger, G. (2014). Non-bank debt financing for SMEs: The role of securitisation, private placements and bonds. *OECD Journal: Financial Markets Trends* (20014-1) 139-159.
- Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 6 (17), 69-91.
- Lobo, M. (2017). *El Mercado Alternativo Bursátil ¿Un Mercado a medida para las PyMEs?* Doble Grado Derecho y Administración y Dirección de Empresas. Universidad de Sevilla, España.
- Martínez, J. y Sánchez, R. (2012). La consolidación de un mercado intermedio de valores. *RPD Cuarta Época*, 1 (2) 229-254.
- Meléndez, M. (2011). Acceso al financiamiento de la pequeña y

- mediana empresa en Colombia: Retos de política pública. Caracas, Venezuela: CAF Documento de trabajo N° 2011/01.
- Mendiola, A., Aguirre, C.; Campos, P., Cuadros, G., Lodwig, D. y Regis, M. (2016). *Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano*. Lima: Ediciones ESAN. Serie Gerencia para el desarrollo 54.
- Oriol, J. (2016). *La Función de la Bolsa Mexicana de Valores en el financiamiento de la vivienda*. México: Grupo BMV.
- Palacín, M., Pérez, C., De la Torre, A. y Jiménez, F. (2010). *El Mercado Alternativo Bursátil: Una oportunidad para Andalucía*. Sevilla: Escuela andaluza de economía.
- Palacín, M. y Jara, E. (2012). El mercado alternativo bursátil en España: Una valoración. *Cuadernos de Economía*, 2012 (35) 77-88,
- Palacín, M. y Pérez, C. (2016). Los mercados alternativos bursátiles: una perspectiva regulatoria. *Cuadernos de Economía*, 2016 (39) 1-11, <http://dx.doi.org/10.1016/j.cesjef.2015.12.003>
- Pareja, V. (2010). *El Desarrollo de la Bolsa Boliviana de Valores y el Financiamiento de las PyMEs*. Tesis Universidad Mayor de San Andrés Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, Carrera de Economía. La Paz, Bolivia.
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las PyMEs en México (2000-2009)*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Pérez, V. (2009). El Segundo Mercado Bursátil. Una fuente de financiación para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) en el ámbito nacional y/o estatal. *Visión Gerencial*, junio, 2009, 137-154.
- Pineda, J. (2012). *Las PyMEs a través del Mercado de Valores en el Perú: Una Visión Comparada con España*. Working Paper IE Law School AJ8-184.
- Quintal, A.; Sansores, E. y Navarrete, J. (2010). El sistema nacional de garantías PYME y su contribución al crecimiento económico en México 2003-2008. *Revista Economía*, XXVII (74) 67-87.
- Quispe, J. (2017). *Principales mercados alternativos bursátiles en Europa: Situación actual y problemática*. Universidad de Sevilla, trabajo de Master universitario en estudios avanzados en dirección de empresas.
- Ramírez, R. (2005). Financiamiento bursátil de las pequeñas y medianas empresas en México. *Comercio exterior*, 55 (4) 308-314.

- Reuters México (2016). *RLH Properties coloca acciones en bolsa mexicana por 1,338 mln pesos*. Recuperado de: <http://mx.reuters.com/article/topNews/idMXL1N19Z1A2>, el 16 de junio de 2017.
- Rodríguez, M. y Zorrilla, J. (2007). *Las restricciones financieras como obstáculo al desarrollo de las PYMES: Los casos de España, Portugal y México*. En Ayala Calvo y Grupo de investigación FEDRA (Coords.), *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro*, 449-465. España: Universidad de la Rioja.
- Saavedra, M. y Tapia, A. (2013). La problemática del financiamiento de la PYME en México: el caso de las sociedades financieras populares. *Visión Contable*, 11, 79-131. [doi:http://dx.doi.org/10.24142/rvc.n11a3](http://dx.doi.org/10.24142/rvc.n11a3).
- Saavedra, M. y León, E. (2014). Alternativas de financiamiento para las PYME en Latinoamérica. *Revista Ruta Universitaria*, II, 1-26.
- Saavedra, M., Milla, S. y Tapia, B. (2014). Factores que impiden el acceso al financiamiento de la MiPyME: El Caso de Querétaro. *Revista ICA, Investigación en Ciencias Administrativas*, 2 (3)1-25.
- Saavedra, M.L. y Saavedra, M.E. (2016). El problema del financiamiento de la PyME y el sistema de garantías en Méjico. *Revista Teuken Bidikay*, 8, 147-170.
- Santiago, J. (2016). Empresas medianas aprovechan poco a la bolsa mexicana. *Diario el Economista, sección termómetro económico*, p.6, 16 de junio de 2016.
- Sansores, E. y Navarrete, J. (2009). Financiamiento público y su impacto en el racionamiento del crédito en México: un análisis econométrico 2002-2008. *Criterio Libre*, 7 (10)93-121.
- Secretaría de Economía (2009). *Estratificación empresarial*. México: Diario Oficial de la Federación, 30 de junio.
- SELA (2015). *Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantías para PYMES en el Caribe, SP/SFGA-PYMES-C/DT N° 2-15*. Caracas: Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.
- Sosa, D. (2011). *Una bolsa pequeña para una economía mediana*. Recuperado de: https://elsemanario.com/revista_semanal/3_9_dic/corpoprinc/index.html, el 16 de junio de 2017.
- Torres, K. (2015). *El Mercado Bursátil como una Alternativa de*

Apalancamiento para las Medianas Empresas en Colombia. Tesis de grado de magister en Finanzas, Universidad Piloto de Colombia Facultad Negocios Internacionales, Bogotá, Colombia.

Villarreal, C. (2013). Oferta pública inicial y underpricing en el mercado de capitales mexicano. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 18 (35), 97-107.

Zevallos, E. (2007). *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial de América Latina.* México: FUNDES.

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 39. JULIO - DICIEMBRE 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 39. JULIO - DICIEMBRE 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



CDCHTA
ULA

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