

Sistemas Contables, Fiscales en las Sociedades de Producción Rural, Sociedades Unipersonales, Fuentes de Financiamiento y PYMES.

Coordinadores

Dr. Rafael Espinosa Mosqueda
Dr. Emigdio Archundia Fernández
Dr. Ricardo Contreras Soto



Autores

M.C. Oriana Zaret Gaytán Gómez, Dr. Eduardo Barrera Arias, MC. Jaime Mandujano Chávez, Mtra. Ma. Guadalupe Olvera Maldonado, M. en C. Miguel Ángel Tamayo Rivera, Dra. Alejandra López Salazar, Dr. Rafael Espinosa Mosqueda, Dr. Emigdio Archundia Fernández, Mtro. Roberto Rodríguez Venegas, Dr. Celina López Mateo, Mtra. Judith Banda Guzmán y Dr. Rafael Regalado Hernández.

Tabla de contenido

Sistemas Contables, Fiscales en las Sociedades de Producción Rural, Sociedades Unipersonales, Fuentes de Financiamiento y PYMES.....	1
Coordinadores.....	1
Autores.....	1
Tabla de contenido.....	2
Prologo.....	7
UNA EVALUACIÓN AL SISTEMA FINANCIERO RURAL ALTERNATIVO SIFRA.....	9
Resumen.....	9
Introducción.....	10
Desarrollo.....	10
El Sistema Financiero Rural Alternativo SIFRA.....	12
Evaluación del programa SIFRA.....	19
Conclusiones.....	29
Bibliografía.....	30
EL PROCESO DE DECISIÓN DE INVERSIÓN EN LA PEQUEÑA EMPRESA: UN ESTUDIO DE CASO DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS FINANZAS CORPORATIVAS CONDUCTISTAS.....	32
Resumen.....	32
Palabras clave.....	32
Introducción.....	33
Revisión de literatura.....	35
Perspectiva tradicional del proceso de decisión de inversión.....	36
Perspectiva de la teoría de las finanzas corporativas conductistas.....	37
Elementos centrales de las finanzas corporativas conductistas.....	39
1.2.1.1. El exceso de confianza en las decisiones de inversión.....	39
1.2.1.2. Intuición y razonamiento.....	40
1.2.1.3. El proceso de aprendizaje (ensayo y error) en el proceso de decisión de inversión.....	40
1.2.1.4. Ambiente externo y relaciones sociales.....	41
Hipótesis.....	42

Diseño metodológico	42
2.1. Operacionalización	43
2.2. Instrumentos	45
2.3. Unidad de análisis	45
2.4. Análisis de la información	46
Evidencia empírica.....	46
3.1. Aspectos generales de PE	46
3.2. Factores que influyen en el proceso de decisiones de inversión en PE.....	47
3.3. El aprendizaje en las decisiones de inversión de PE.....	48
Conclusión	49
Referencias.....	50
FINANZAS SUSTENTABLES.....	53
Introducción	53
Desarrollo.....	53
Conclusión	61
Bibliografía	62
LA INCIDENCIA DE LOS HIDROCARBUROS EN LA RECAUDACIÓN FISCAL DE MÉXICO	64
Resumen:.....	64
Introducción	65
Materiales.....	67
Desarrollo.....	67
Discusión.....	75
Conclusiones	76
Fuentes consultadas.	76
DISCIPLINA CONTABLE Y TRIBUTARIA COMO FACTOR DE DESARROLLO PARA PYMES INDUSTRIALES: IMPORTANCIA DE LOS SISTEMAS CONTABLES PARA LA ADMINISTRACIÓN	78
Resumen.....	78
Palabras clave.....	78
Administración.....	80
Los retos de la administración actual.....	81

Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)	83
Contabilidad	87
Contabilidad Financiera	90
Contabilidad Administrativa	90
Cumplimiento de las obligaciones fiscales	91
Conclusiones	92
Bibliografía	93
LA INFORMACIÓN FINANCIERA COMO FACTOR DE DESARROLLO DE LAS SOCIEDADES DE PRODUCCIÓN RURAL: SUS RETOS EN LATINOAMÉRICA ANTE LAS NIF PARA PYMES.....	95
Resumen.....	95
Introducción.	96
La información financiera.....	97
Indicadores financieros	98
Sociedades comercializadoras de productores	99
Metodología	100
Muestra y Recopilación.	100
Indicadores.	101
Resultados	102
El análisis general de la situación de las SPR y la identificación de las oportunidades de mejora.....	103
Los detalles de los hallazgos en el área contabilidad y tesorería.	104
Las NIIF y las PyMEs.....	105
Fundamento.....	108
Bases de conclusiones.....	108
Solución	109
Conclusiones	110
Fuentes de consulta	111
VIABILIDAD DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES DE UN SOLO SOCIO EN MÉXICO: LA SOCIEDAD MERCANTIL UNIPERSONAL EN UN ÁMBITO MULTICULTURAL.....	113
Resumen.....	113
Introducción	114
Concepto de sociedad	114

Sociedades plurales o unipersonales	114
Sociedades voluntarias y obligatorias	114
Criterios diversos de distinción de las sociedades mercantiles en particular	115
Sociedad unipersonal.	117
Antecedentes	117
Sociedades mercantiles activas económicamente en México	120
Sociedades mercantiles en la Unión Europea	120
Justificación de la existencia de sociedades de un solo socio	125
Resumen.....	129
Palabras clave:	129
Antecedentes	130
Problema de Investigación	131
Objetivo de General de la Investigación.	133
Justificación.	133
Preguntas e Hipótesis de Investigación.....	133
Variables	134
Concepto de PYME	134
Características Particulares de las PYMES.....	136
Dirección de las PYMES	136
Subsidios gubernamentales	137
Programa para la Adquisición de Activos Productivos (Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura).....	139
Objetivo del Programa	139
Subsidios	139
Marco Institucional	139
Beneficiarios.	139
Monto de Apoyos.....	141
Programa Desarrollo Parcelario.	141
Objetivo del Programa.	141
Apoyos	141
Proyecto Estratégico de Tecnificación de Riego.	142
Objetivo	142

Beneficiarios	142
Cobertura.....	142
Criterios de Elegibilidad	142
Exclusiones: No se otorgarán apoyos para los siguientes casos:	143
Características de los Apoyos (Tipo y Monto)	143
Opciones Productivas.....	144
Objetivo	144
Estímulo al Diesel de Uso Agropecuario.....	144
Objetivo	144
Beneficiarios	145
Subsidio	145
Programa de Apoyos Directos al Campo.....	145
Objetivo	145
Importancia del desarrollo del sector financiero.....	146
Valor agregado a la producción del campo.....	146
Cadena de Valor.....	147
Metodología	147
Tipo de Estudio:	148
Universo y muestra.	148
Recolección de datos.....	149
Conclusiones	150
Referencias bibliográficas.....	150
Conclusiones Generales del Libro	153

Prologo

El presente libro contiene ocho temas relacionados con fuentes de financiamiento, sistemas de información financiera, aspectos tributarios y constitución de sociedades unipersonales; se parte con el tema de una evaluación al sistema financiero rural y presenta un estudio sobre la idea del proyecto SIFRA que surgió en la década pasada como una estrategia de combate a la pobreza con el fin de apoyar a un sector rural empobrecido, considerado como grupo vulnerable, a través del impulso del cooperativismo en el Estado de Jalisco, esto debido a que las alternativas de financiamiento se redujeron en el país, entre otras cosas, debido a los estragos de la crisis financiera surgida en el año 1994. Este proyecto se ha llevado a cabo a través de la Secretaría de Desarrollo Rural (SEDER) y surge a partir del reconocimiento de experiencias internacionales en torno al micro crédito. Muchas han sido las cooperativas SIFRA que a lo largo de una década han recibido apoyos a través de este programa. La segunda investigación maneja las finanzas sustentables ya que a través de la historia del desarrollo de la civilización, ha existido siempre la necesidad de optimizar los escasos recursos financieros, sin embargo, las recurrentes crisis financieras se han sucedido una y otra vez. Su explicación radica en la inestabilidad propia de los sistemas financieros, el desarrollo dependiente de las demandas de producción y la acumulación del capital es recurrente, con sus fases de auge y de posterior declinación. Esto nos obliga a tener que superar las lecturas superficiales concentradas en las efervescencias financieras. Estos periodos, en realidad, no muestran, al menos por un tiempo, los problemas estructurales del proceso de acumulación de riqueza. Sirviendo los periodos de especulación para generar altos niveles de acumulación de capital, cuando las empresas inician un proceso de disminución de sus tasas de ganancias. La tercera investigación habla sobre la incidencia de los hidrocarburos en la recaudación fiscal de México y realiza una evaluación partiendo de que México basa su riqueza petrolera como una importante fuente de sus finanzas públicas, los recursos que el estado obtiene han sido considerados en un 39% como fuente de financiamiento reduciendo su capacidad de recaudación de acuerdo a la Constitución en términos de contribuir con el gasto público, dejando de recaudar una gran cantidad de recursos lo que permitirían lograr unas finanzas públicas sanas ya que el 47.3% de la población económicamente activa no contribuye y si goza de los servicios que proporciona el Estado. Por ello, se pone en riesgo la sanidad de las finanzas públicas por ser un recurso agotable y no sustentable como energía de acuerdo a las tendencias internacionales. Como cuarto tema de investigación se toca el tema la disciplina contable y tributaria como factor de desarrollo de las PYMES ya que es indudable que en las últimas décadas las PYMES han tomado un rol protagónico en la actividad económico y social de cualquier país, y en especial de los países latinoamericanos; y por ello, cualquier intento de potenciar su desarrollo de parte de los gobiernos, las universidades y los empresarios queda justificado. Por lo que estas empresas quedan permanentemente bajo un sinfín de estudios que lejos de agotar el tema, lo amplían.

La dinámica de los cambios de todo tipo, requiere un ajuste al interior de las PYMES, una necesidad de transformarse y adecuarse para transitar de la administración empírica a una

administración moderna, que utilice todos los medios disponibles para tomar decisiones acertadas. Es en este punto cuando la contabilidad y los sistemas contables deberán revalorizarse como proveedores de información financiera. Una quinta investigación contempla la importancia de la información financiera en atención a las NIF, ya que la influencia de las finanzas en el desarrollo y toma de decisiones para el mejoramiento de las organizaciones comercializadoras y el grado de conocimiento de cada una de las áreas administrativas que la conforman dan las bases para el establecimiento de la relación entre el desempeño financiero y el uso de información financiera, con apego las Normas de Información Financiera (NIF). Para ello se realizó una investigación exploratoria, que consistió en una autoevaluación de los distintos indicadores que intervienen en la operación, como son la organización, administración, finanzas, comercialización y operación de las sociedades ya mencionadas, así también se hace mención que uno de los problemas a enfrentar será la adecuación de las NIF para PYMES tanto en México como en los países Latinoamericanos. La sexta investigación permite visualizar la posibilidad de la viabilidad de constituir sociedades de un solo socio debido a que la globalización hace que se rompan fronteras culturales, económicas, jurídicas, etc., más rápido y frecuentemente, y en lo que respecta a sociedades mercantiles no es la excepción. Las sociedades mercantiles unipersonales nacen en Alemania, de ahí se trasladan a otros países de Europa. La comunidad Europea en primer lugar y posteriormente la Unión Europea reconoce a las sociedades mercantiles de un solo miembro. Algunos países de América del Sur ya reconocen las sociedades de un solo socio. Las sociedades de unimembres, nombre con el cual también son llamadas ya son una realidad. Como último tema se encuentra las fuentes de financiamiento para PYMES, tema importante debido a que el campo mexicano es un sector con poco acceso al sistema financiero, y esto no es reciente, es un problema histórico. Aunado a ello, las condiciones que enfrenta hoy el sector agropecuario con la apertura comercial y el retiro de los apoyos gubernamentales plantean nuevos retos y ofrecen nuevas ventanas de oportunidades.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPYME), que constituyen la práctica totalidad del universo empresarial en la región y fuera de ella, no tienen el volumen de negocio, grado de formalidad y respaldo patrimonial que genere el adecuado interés del sistema bancario para considerarlas sujetos de crédito.

Dr. Rafael Espinosa Mosqueda
Dr. Emigdio Archundia Fernández
Dr. Ricardo Contreras Soto

UNA EVALUACIÓN AL SISTEMA FINANCIERO RURAL ALTERNATIVO SIFRA¹

Por: M.C. Oriana Zaret Gaytán Gómez
Universidad de Guanajuato
División de Ciencias Sociales y Administrativas

Resumen

La idea del proyecto SIFRA surgió en la década pasada como una estrategia de combate a la pobreza con el fin de apoyar a un sector rural empobrecido, considerado como grupo vulnerable, a través del impulso del cooperativismo en el Estado de Jalisco, esto debido a que las alternativas de financiamiento se redujeron en el país, entre otras cosas, debido a los estragos de la crisis financiera surgida en el año 1994. Este proyecto se ha llevado a cabo a través de la Secretaría de Desarrollo Rural (SEDER) y surge a partir del reconocimiento de experiencias internacionales en torno al micro crédito. Muchas han sido las cooperativas SIFRA que a lo largo de una década han recibido apoyos a través de este programa. En este trabajo se realizará una evaluación de los logros alcanzados por este proyecto.

Palabras Claves: SIFRA, GAMEP, SEDER, cooperativismo, rezago social.

¹ Este artículo surge de las investigaciones realizadas en el marco del proyecto de Ciencia Básica-CONACYT, No. CB-2008-01-106985, llamado "El cooperativismo en la región centro occidente de México. Análisis, perspectivas y desarrollo ante los retos de la globalización" realizada por el Colegio de Michoacán A.C. dentro del Centro de Estudio de Geografía Humana CEGH y dirigida por el Dr. Octavio A. Montes Vega.

Introducción

A finales de la década pasada, las alternativas de financiamiento se redujeron debido, entre otras cosas, a los estragos de la crisis financiera surgida en el año 1994. Los bancos cerraron sus puertas al financiamiento, lo que ocasionó que el acceso al crédito fuera complicado para quienes pretendían emprender un pequeño negocio.

Explica Maldonado (2011) que en ese entonces se cerraron las fuentes de financiamiento para los pequeños productores del medio rural por diversos problemas, desde las secuelas de las crisis de 1995, hasta los cambios de políticas de la banca comercial y de desarrollo las cuales hicieron muy selectivo el acceso al crédito. Los gobiernos tuvieron que reaccionar ante este escenario, y el despegue de las cooperativas fue una de tantas respuestas a esta situación crítica. En el gobierno de Jalisco por ejemplo se llevó a cabo la instrumentación de un programa llamado SIFRA (Sistema de Financiamiento Rural Alternativo).

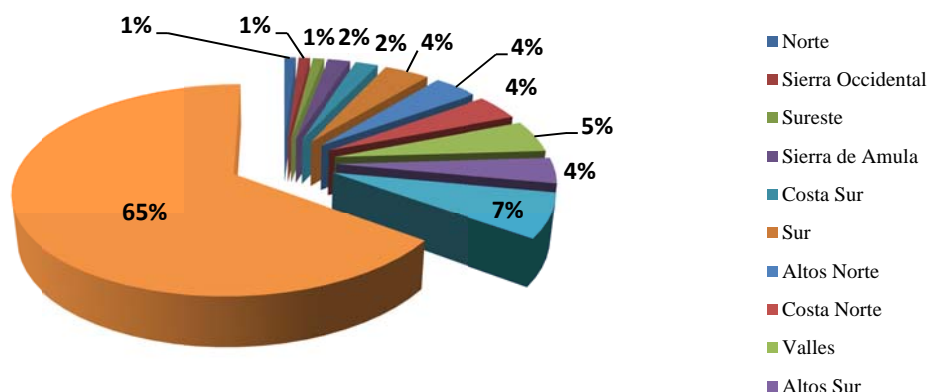
Desarrollo

El SIFRA planteó, desde su inicio, el objetivo de llegar a los más pobres de las regiones de Jalisco y especialmente a las mujeres. Explican Medina y Florido (2010), que el SIFRA no se ha tratado simplemente de canalizar recursos al sector rural empobrecido a través de préstamos otorgados por el gobierno mexicano que repitan la experiencia de préstamos formales de bancos del Estado, en donde la mayoría de las cantidades en deuda se condonaban después de cierto tiempo, terminando en realidad como subsidios que nunca se recuperaban; ni tampoco se ha buscado con este programa que la población destinataria aparezca simplemente como receptora de la ayuda gubernamental en la concepción de un Estado paternalista.

En este programa se busca más bien la autosuficiencia, lo que significa que el programa no está destinado simplemente a dar recursos a una población pobre sino que pretende su utilización como elemento dinamizador de la economía y como recurso recuperable para la continuación y ampliación del proceso económico en la forma de una cooperativa que vive de sus propios recursos (Medina y Florido, 2010)

En el estado de Jalisco existen 12 regiones, las cuales han sido establecidas por CEPLADE; el programa SIFRA en un principio se enfocó en apoyar las regiones del norte, sur y sureste de Jalisco en donde se concentran las localidades rurales con mayor grado de pobreza y en donde la marginación es más severa. En el siguiente gráfico se presentan los nombres de las 12 regiones de dicho estado.

Gráfico No.1.- Densidad de Población Estado de Jalisco, Año 2010



Fuente: elaboración propia con base al Censo de Población y Vivienda, INEGI, 2010.

La densidad de población del norte, sur y sureste suman el 6% del total, lo que nos indica efectivamente una población pequeña, olvidada por muchos años, y a la cual se pretende con este tipo de programas fortalecer en su economía familiar, lo que podría frenar en cierta medida la emigración.

Según Angulo (2007), el principal objetivo del sistema financiero es proveer de microcréditos a la gente pobre, promover el cooperativismo y las actividades productivas dentro de esta población. Con este propósito, para 2004 ya se habían creado 1,905 grupos de cooperativas en 95 municipios del estado y 48% de los integrantes eran mujeres; según datos del SEDER, en ese año las cooperativas manejaban ya 112,551,105 pesos como “capital semilla”² y se habían distribuido alrededor de 420 millones de pesos en créditos.

Según Kishi³ (2009), SIFRA es un sistema que busca principalmente la construcción del tejido social para consolidar el capital humano, como vía para el desarrollo sustentable de la sociedad rural, aplicando los principios del cooperativismo universal y tiene como meta el combate a la pobreza en los municipios del Estado, la población objetivo a la que va dirigido este programa es la siguiente:

- Grupos prioritarios, mujeres⁴
- Sector rural
- Población vulnerable
- Localidades marginadas

² Se refiere a los recursos que el gobierno del estado de Jalisco le otorga a cada cooperativa que se convierte en un fondo de garantía.

³ Dra. Martha Patricia Kishi Sutto, Directora General de Distritos, Secretaría de Desarrollo Rural Jalisco.

⁴ Como uno de los grupos prioritarios a recibir este apoyo son mujeres el componente de género femenino se encuentra en más del 50% de los socios (Medina y Florido, 2010).

En la opinión de Medina y Florido, (2010), el SIFRA ha sido diseñado como un programa que encierra tres líneas de acción y abarca los aspectos económico, social y político:

- En lo económico, se busca un fortalecimiento de iniciativas productivas surgidas desde la economía de las familias del sector rural, sin excluir aquellas iniciativas de carácter empresarial.
- En lo social, que es en donde se pone mayor énfasis, el programa propone incrementar la cohesión comunitaria, la reconstrucción del tejido social comunitario así como el fortalecimiento del capital social, a partir de las redes organizativas que operan bajo normas que le dan cohesión e influyen en la productividad y el bienestar de la comunidad.
- En lo político, la apuesta es en torno al fortalecimiento de la autonomía de las comunidades y sus organizaciones, propiciando que se conviertan en actores de su propio desarrollo

La evolución del SIFRA se ha llevado a cabo de la siguiente manera:

- De 1996 a 1999, se realizaron estudios y se llevaron a cabo contactos con instituciones financieras y cooperativas de México y otros países para conocer la dinámica en la cual se desenvolvían dichas instituciones.
- En 1999, una vez realizados los estudios, se generó el diseño básico de lo que sería el Sistema Financiero Rural Alternativo (SIFRA).
- En el año 2000, se firmó el acuerdo entre universidad ITESO y gobierno del Estado de Jalisco, la cual apoyaría el inicio del Sistema SIFRA.
- Del año 2000 al 2008, la participación con otras instituciones se amplió y la SEDER junto con FIRA y las cooperativas SIFRA actúan como agentes parafinancieros; apoyando dichas acciones los Grupos GAMEP.
- En 2008, se constituye la SOFOM SIFIJA, “SIFRA Financiera de Jalisco”, con el apoyo de 105 cooperativas SIFRA las cuales buscan acelerar la velocidad de la asignación de los créditos y potenciar el capital semilla que les otorga la SEDER.

El Sistema Financiero Rural Alternativo SIFRA

El proyecto SIFRA surge como parte de la visión gubernamental y a partir del reconocimiento de experiencias internacionales en torno al micro crédito como estrategia adecuada de combate a la pobreza, su promoción la realiza el ITESO⁵, lo que permite generar una diferencia en la manera de ofertar el servicio financiero, el cual siempre se ha llevado a cabo por instituciones bancarias; por otra parte, es ACCEDDE⁶, una asociación civil denominada Acción Ciudadana para la Educación, la Democracia y el Desarrollo, dedicada por sus principios a impulsar la democracia la educación y el desarrollo⁷, quien en un principio realizó el papel de empresa parafinanciera aportando los primeros créditos a las cooperativas integradoras del SIFRA; los recursos gubernamentales fueron utilizados como fondos de garantía (Guerrero, 2003).

A continuación se resumen las instituciones que han apoyan la consolidación del programa SIFRA (Maldonado, 2011):

- La Secretaría de Desarrollo Rural (SEDER): la cual tienen como tarea la formación de los GAMEPS y la constitución de la Cooperativa Municipal, la aportación de los fondos para sufragar tanto el costo del diseño original como los gastos derivados de la promoción, organización y capacitación de los productores y la contribución del “capital semilla”.
- El ITESO el cual actúa como difusor del programa conjuntamente con personal de la SEDER, es la institución que se encarga de la promoción, organización y de los programas de capacitación
- FIRA⁸ del Banco de México como fuente de financiamiento, institución que se encarga de la potenciación del capital semilla, otorgando créditos a las organizaciones cooperativas por dos y hasta tres veces el monto de su capital semilla depositado en garantía líquida
- El Gobierno de Jalisco con los Fideicomisos como fondos de garantía⁹.

⁵ El ITESO (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente) es una universidad privada dirigida por jesuitas, en donde algunos académicos trabajan temas de desarrollo local (Guerrero, 2003).

⁶ El 8 de noviembre de 1995, se constituye formalmente Acción Ciudadana para la Educación, la Democracia y el Desarrollo, A.C. por un grupo interdisciplinario de profesionistas con vocación de servicio (ACCEDDE, 2011).

⁷ Según Guerrero, (2003) las intervenciones de dos actores de la sociedad civil (ACCEDDE e ITESO) le dan al programa otro carácter al mediar la canalización de los recursos públicos propiciando la apropiación social de los mismos y rompiendo con el origen de los mismos, a través de un proceso de empoderamiento social.

⁸ FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura)

⁹ La red SIFRA también involucra a otros fideicomisos gubernamentales en Jalisco, los cuales intervienen para facilitar la disponibilidad de recursos, como lo son el Fomagro II, Fiderur y Fifojal. Entre sus objetivos próximos se encuentra la vinculación de las cooperativas con los clubes de migrantes jaliscienses en Estados Unidos, así como las alianzas con organismos nacionales y extranjeros para incrementar la disponibilidad de recursos (Maldonado, 2011).

- Los ayuntamientos, los cuales participan otorgando apoyos para iniciar el funcionamiento operativo de la cooperativa.
- Los socios de las cooperativas con sus aportaciones.
- Otros intermediarios financieros como ACCEDE, organización que en su momento se convirtió en el intermediario financiero de los recursos que puso el FIRA, “arriesgando sus propios recursos en los momentos iniciales de constitución y operación de las primeras cooperativas del naciente SIFRA” (Díaz, 2004: 127. Citado por Maldonado, 2011).

El SIFRA ha sido ampliamente divulgado desde el origen de su promoción hasta nuestros días a partir de la participación activa de los socios a través de la constitución de los GAMEP'S (Guerrero, 2003).

Un GAMEP es un grupo formado por personas de una localidad o barrio que se conocen ampliamente; que dan constancia unos de otros de su responsabilidad, confiabilidad e iniciativa emprendedora; que deciden reunirse para avalarse solidariamente en sus solicitudes de financiamiento y propuestas de inversión productiva. Se integra con un mínimo de 6 personas y un máximo de 10 (SEDER, 2005).

GAMEP quiere decir “Grupo de Ayuda Mutua y Esfuerzo Propio”, y constituye un modelo organizativo instituido desde la base social por las personas que desean solicitar un préstamo dentro de una organización cooperativa. La garantía que en sus inicios el SIFRA consideraba para otorgar un crédito era la honorabilidad del solicitante, avalada por el GAMEP, y la viabilidad de su proyecto, que también era evaluado por los propios miembros del GAMEP (Medina y Florido, 2010).

El GAMEP tiene tres funciones principales (SEDER, 2005):

- Promover el desarrollo social.
- Aprobar y avalar el financiamiento de los integrantes del GAMEP.
- Apoyar las iniciativas de negocio de sus socios.

El GAMEP aprueba en primera instancia los créditos a sus integrantes, certificando la calidad moral del socio, se encarga de que los créditos otorgados a todos los integrantes sean pagados en tiempo y forma, sirve también para dar voz a su comunidad o localidad ante las carencias sociales. Tramita y gestiona sus demandas sociales a través de la cooperativa ante las autoridades competentes buscando las soluciones más adecuadas (SEDER, 2005).

A continuación se describirá el procedimiento para poner en funcionamiento las cooperativas dentro del SIFRA. Éste comienza con la difusión del programa en los municipios, continúa con la creación de grupos de trabajo en las localidades y, una vez que se cuenta con cien o más socios, se constituye formalmente la cooperativa; esta labor la realizó el equipo del ITESO los dos primeros años, junto con personal de la SEDER¹⁰, (Angulo, 2007).

Una vez creada la cooperativa, el gobierno del estado les otorga el fondo de “garantía líquida” con recursos provenientes del Fideicomiso de Infraestructura Social del estado de Jalisco (FISE), que a su vez se alimenta del ramo 33 del presupuesto federal (Angulo, 2007).

Para que un programa como el SIFRA funciones, debe de tener ciertas reglas de operación o políticas establecidas, las cuales dictarán los lineamientos en los que se llevará a cabo dicho programa, las políticas de financiamiento que el SIFRA ha instaurado desde el momento de su creación han sido las siguientes (SEDER, 2005):

- Por socio beneficiario podrá otorgarse un límite máximo inicial de financiamiento hasta por \$10,000.00.
- El monto del financiamiento aumentará gradualmente de acuerdo a la puntualidad del reembolso del socio y de su GAMEP, y a la capacidad de endeudamiento.
- El crédito individual irá respaldado con un aval solidario de su GAMEP o con garantía prendaria o hipotecaria según se acuerde.
- El cobro de los intereses se realizará sobre una tasa del 2% mensual.
- Se evaluará la disciplina financiera y aplicación de controles administrativos.
- El crédito será entregado en una sola exhibición en asamblea general de socios.
- El plan de pagos deberá de realizarse en un período no mayor a 12 meses.
- El reembolso se realizará en base al plan de pagos elaborado por el socio de acuerdo a la estructura de ingresos de la familia o a la naturaleza del proyecto productivo.

Los plazos que se manejan en las políticas de financiamiento del SIFRA cambian según el sector que se esté apoyando, estas diferencias se describen a continuación (SEDER, 2005):

- En el sector comercial y de servicios la duración del crédito será por 12 meses con abonos mensuales de capital e interés.

¹⁰ Como principio de funcionamiento del programa, el campesino pobre es el principal sujeto al que se debe privilegiar, y preferentemente la mujer que es jefa de familia, por ser considerada ésta como un factor estratégico en el combate a la pobreza, puesto que las experiencias mundiales en cuestiones de microcréditos así lo demuestran (Medina y Florido, 2010).

- En el sector agrícola el financiamiento no será mayor a 7 meses o al tiempo que dure la cosecha.
- En el sector pecuario, la duración del crédito no será mayor a 8 meses

Tres son los puntos claves planteados por el SIFRA para que este tenga un buen funcionamiento (Guerrero, 2003):

- El crédito debe de operarse en el lugar donde viven los socios,
- Se debe de realizar desde una instancia no gubernamental
- El programa busca competir con los modelos informales de financiamiento

Siendo que el objetivo del SIFRA es llevar el desarrollo social al Municipio a través de la organización de grupos y financiamiento a proyectos de inversión productiva, es primordial e imprescindible la participación del ayuntamiento con apoyos necesarios para iniciar la vida operativa de la Cooperativa, solicitándose para ello lo siguiente (SEDER, 2005)

- Local y/o pago de renta, para ubicar la oficina de la cooperativa al menos durante el primer año.
- Mobiliario y equipo de oficina (escritorio, archivero, sillas, etc.)
- Equipo de cómputo (computadora e impresora)

En resumen, el SIFRA opera de la siguiente manera, inicia con la aportación de un “capital semilla”, para apoyo directo o respaldo como garantía líquida solidaria de proyectos productivos a través de Sociedades Cooperativas Municipales, preferentemente con mujeres, integrando Grupos de Ayuda Mutua y Esfuerzo Propios (GAMEP) (Kishi, 2009).

Con el propósito de preservar e ir incrementando el capital semilla y a la vez transparentar su buen uso, se recurre a la gestión de créditos ante el Banco de México FIRA, a través de un intermediario financiero no bancario¹¹, ya que FIRA no trabaja directamente con el acreditado. Más bien éste establece un contrato directo de financiamiento con el intermediario financiero no bancario, quien fondea con los recursos de FIRA, los cuales son entregados a la cooperativa para que los distribuya a sus socios beneficiarios (SEDER, 2005).

Normalmente a cada cooperativa se le asigna 1.5 millones de pesos. En el momento en que las cooperativas reciben estos fondos los transfieren a los agentes financieros (AF) para su resguardo

¹¹ Es un ente de la iniciativa privada cuyas funciones son las de gestionar y tramitar créditos ante el Banco de México (FIRA), obteniendo por estos servicios de intermediación un margen porcentual, mismos que se cobran al acreditado. Para el caso de las Cooperativas, el intermediario financiero no bancario, además de la gestión y trámites de crédito, le proporcionará talleres de capacitación y servicios que beneficiarán su funcionalidad y operatividad (SEDER, 2005).

y uso en caso de insolvencia de las cooperativas. Los préstamos que las cooperativas distribuyen entre sus socios los proveen estos AF, que a su vez los reciben del FIRA (Angulo, 2007).

Con el SIFRA, el FIRA incorporó el sistema de financiamiento que propuso la SEDER y empezó a aportar fondos para los microfinanciamientos. Así mismo, se incorporaron, en etapas posteriores, otros intermediarios financieros, tanto asociaciones civiles como bancarias, tales como: Jedefo, Taesa, DAE, Bital (convertido en HSBC) y Banco del Bajío (Medina y Florido, 2010).

La parte significativa de todo este proceso, según Maldonado (2011), es que el capital de los socios ha propiciado una derrama de financiamiento del orden de los mil 055 MDP (una cifra ligeramente superior a los recursos que se canalizan como subsidios por el Procampo, un fondo de apoyos federales, en el ciclo agrícola primavera-verano).

El siguiente paso que se realizó en SIFRA después del apoyo otorgado por FIRA y todas las demás instituciones ya mencionadas fue la realización de una propuesta para la conformación de una “Sociedad Financiera de Objeto Múltiple” (SOFOM) esto con el fin de acelerara la velocidad de la asignación de los créditos

La justificación de la conformación de esta SOFON se sustentó según Kishi (2009) en la búsqueda del fortalecimiento de la estructuración de las cooperativas y en el acompañamiento de apoyos a los proyectos de pequeños productores con capacitación y asistencia técnica.

Con la creación de la SOFOM se busca apoyar lo siguiente, (Kishi, 2009):

- Atención a más de 12,000 pequeños productores o empresarios rurales en el corto plazo.
- Potencializar el capital semilla con líneas de crédito de más de 500 millones a la población objetivo en el mediano plazo.
- Realización de proyectos sociales con visión empresarial.
- Enfoque a proyectos estratégicos de relevancia regional para canalizar apoyos integrales de FIRA.
- Fortalecer el arraigo y empleo en el medio rural
- Ampliar flujos de Fondeo a través de instituciones financieras bancarias y no bancarias, con la integración de 111 parafinancieras.

Según Maldonado (2011) la conformación de esta SOFOM fue resultado de la decisión de 105 cooperativas las cuales buscan tener en esta nueva figura un instrumento que traiga además de mayor velocidad en la asignación de los crédito, una fuente de fondeo que se ha propuesto la meta de contar con 100 millones de pesos, para el apoyo de los usuarios e incluso recursos adicionales

Una vez realizada la propuesta y estudiado el caso, se logró la formación de la SOFOM la cual lleva el nombre de SIFIJA, “SIFRA Financiera de Jalisco”. Ésta fue constituida el 8 de agosto del 2008, y fue creada para de ahora en adelante ser la fuente principal de financiamiento de las cooperativas municipales SIFRA

A partir del 2008 que se crea esta SOFON, las actividades entre dicha institución y las cooperativas del SIFRA se han propuesto sean divididas, explica Kishi (2009), el objetivo de repartir las actividades tiene como meta la formalización y profesionalización del crédito. Las tareas se han repartido de la siguiente manera, véase tabla núm. 1.

Tabla No. 1.- Realización de actividades entre la SOFOM y las cooperativas del SIFRA

Actividades de las Cooperativas	Actividades en común	Actividades de la SOFOM
<ul style="list-style-type: none"> • Promoción y captación del cliente • Formalización del crédito • Seguimiento del proyecto • Cobranza preventiva, administrativa y judicial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción • Evaluación • Autorización • Operación • Administración de la cartera • Recuperación 	<ul style="list-style-type: none"> • Originación • Análisis del crédito • Comité del crédito • Autorización de las solicitudes del crédito • Administración de la cartera

Fuente: elaboración propia

La unión del SIFRA con la SOFOM se vislumbra otorgará a las cooperativas los siguientes beneficios (Kishi, 2009):

- Profundización y mayores créditos
- Especialización de la SOFOM en el proceso del crédito y su estandarización.
- Especialización de las cooperativas en la promoción y recuperación del crédito.
- Disminución del riesgo de cartera vencida.
- Cobertura en todos los municipios del estado, en especial en las poblaciones con alta marginación.

A continuación se muestra en la tabla número 2, las proyecciones que la SOFOM ha realizado hacia el 2012, sobre los créditos que se piensan otorgar a los diferentes beneficiarios de esta institución. Se pretende comenzar beneficiando a 5,000 personas pertenecientes a 41 cooperativas localizadas en 104 municipios, con una línea de crédito de 100 millones de pesos, por lo cual el monto per cápita por cooperativa sería de casi 2.5 millones¹².

¹² Un monto mayor al que se ha venido otorgando de 1.5 millones por cooperativa.

Tabla No. 2.- Proyecciones de SIFIJA

Concepto	Año	
	2009	2012
Línea de crédito	100 mdp	500 mdp
Beneficiarios	5,000	> 12,000
Municipios	104	117
Potencial capital social	50 mdp	130 mdp
Proyectos sociales	1	40
Coop. Proc. de Crédito	41	108

Fuente: Secretaría de Desarrollo Rural, Gobierno de Jalisco. 2009.

Para el 2012, se proyecta que la línea de crédito otorgada se amplíe a 500 millones de pesos, buscando beneficiar a 12 mil socios, pertenecientes a 108 cooperativas localizadas en 117 municipios, lo que casi abarcaría el total de las entidades existentes en el estado de Jalisco, 125 municipios.

Para el año 2012 el monto per cápita al que se podría aspirar por cooperativa sería entonces de más de 4.5 millones de pesos, lo que rebasa por mucho el objetivo inicial que tuvo el SIFRA en el año 2000 de otorgar 1.5 millones de pesos en capital semilla a las cooperativas pertenecientes a este programa.

Evaluación del programa SIFRA

Ya se ha explicada cómo surgió el proyecto SIFRA, su forma de operar, sus reglas y las instituciones que lo sustentan, en el siguiente apartado se realizará una evaluación de los alcances que ha tenido dicho esquema a lo largo de casi una década, para de esta forma conocer sus debilidades y fortalezas que permitan plantear posibles mejoras a dicho programa.

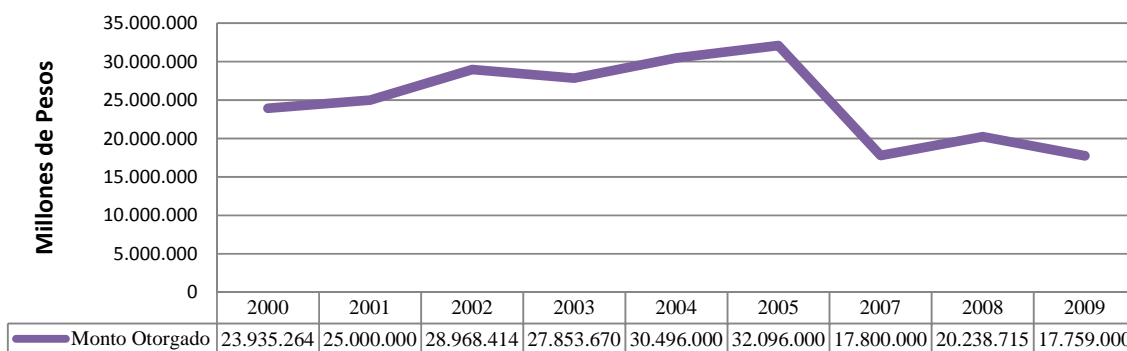
En sus inicios, SIFRA comenzó con un capital disponible de 24.3 millones de pesos (MDP) para otorgar créditos a proyectos de índole comercial, de ganadería, agricultura y servicios. En el año 2007 se alcanzó un total de 118 cooperativas, y a través de ellas se impulsaron actividades agrícolas, pecuarias y comerciales entre las comunidades rurales y sobre todo entre las personas de escasos recursos que no son sujetos de crédito por la banca (Mata, 2009).

Durante el año 2007, el Gobierno del Estado invirtió 17 millones 800 mil pesos como capital semilla, lo que permitió constituir siete cooperativas y apoyar a 38 más, con aportaciones que van desde los 100 mil hasta los 300 mil pesos (Mata, 2009).

A nueve años de distancia, la red involucra a 124 cooperativas, 32 mil socios y un capital que asciende a los 225 millones de pesos. La derrama de financiamiento hasta la fecha alcanza los mil 055 millones de pesos (Maldonado, 2011). En el siguiente gráfico se pueden observar todos

los montos otorgados por el gobierno de Jalisco durante el periodo 2000- 2008. La menor cantidad erogada se realizó en el año 2007, ya que antes de dicho periodo las cantidades habían venido en aumento.

Gráfico No.- 2.- Histórico de los apoyos otorgados a cooperativas municipales del estado de Jalisco, 2000-2008.



Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER situados en el anexo.

Del año 2006 no se encontró cantidad erogada por el gobierno de Jalisco. Para el año 2008 los apoyos del gobierno tienen un ligero repunte, pero éste no alcanza las cantidades otorgada anteriormente en este programa, pues simplemente en el año 2000, la cantidad con la que apoyó el gobierno a las cooperativas fue de 23 millones 935, 264 pesos y en el 2008 solo fue de 20 millones 238, 715 pesos.

Par el año 2009, de nuevo se observa una disminución de los apoyos otorgados del SIFRA a las cooperativas que lo conforman, habría que analizar más a fondo qué es lo que está sucediendo actualmente con el programa SIFRA, si el programa ya no está dando los resultados esperado y por ello los montos de ayuda están disminuyendo o qué es lo que está pasando en realidad, tal vez no todo esté siendo positivo hoy en día.

Según datos revelados por la SEDER (2011) a principios del año 2008, ya existían 118 cooperativas del sistema SIFRA, constituidas en 115 municipios con un capital semilla promedio por cooperativa de 1.3 millones. El capital semilla que fue otorgado llegó a los 178 millones de pesos con un capital operado de 770 millones de pesos. Los socios con los que se contaba en ese momento eran 23,056 de los cuales 11,092 eran hombres y 11,964 eran mujeres. Para finales de 2008, ya se habían constituido 122 Sociedades Cooperativas, en 120 municipios, con un capital total semilla otorgado de \$206'388,063 y un registro de 28,936 de socios.

Analizando los datos proporcionados por la SEDER se observa que de estas 122 sociedades cooperativas el 28% recibieron menos de 1.5 millones de pesos en capital semilla, el 53% de éstas recibieron alrededor¹³ de 1.5 millones de pesos y el restante 19% recibió un monto mayor a los 1.5 millones de pesos en capital semilla, estos datos pueden ser corroborados en el anexo de este artículo, obsérvese gráfico no 3.

os

Gráfico No.3.- Distribución del apoyo otorgado por la SEDER, llamado capital semilla a las 122 cooperativas creadas por el SIFRA, 2000-2008

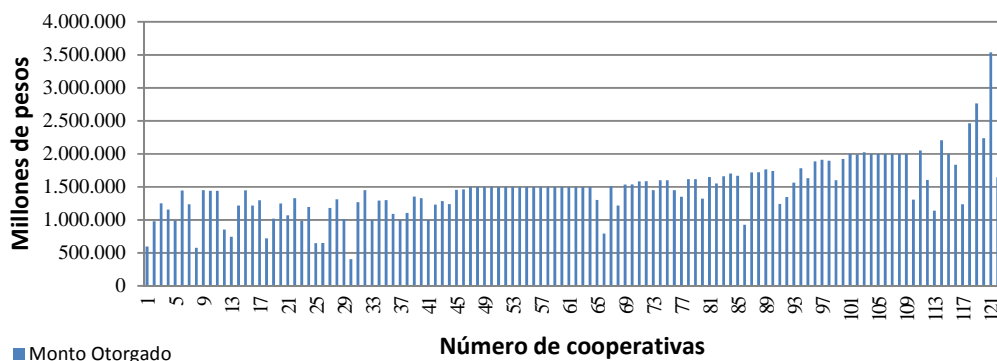
Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER situados en el anexo.

La cooperativa que menor capital semilla recibió, absorbió un monto de 405 mil pesos, y la cooperativa que mayor apoyo capturó recibió una cantidad de 3 millones 535, 500 pesos, obsérvese grafío no. 4. Al estudiar el gráfico se confirma que, como han asegurado los especialistas del tema, el capital semilla otorgado a las cooperativas del SIFRA ha rondado sobre los 1.5 millones de pesos, ya que la Media¹⁴ que se obtuve fue de 1,466,797.93 pesos.

Gráfico No.4.- Cantidad otorgada por la SEDER como capital semilla a cada una de las cooperativas del SIFRA, 2000-2008

¹³ Cuando se señala alrededor de 1.5 millones de pesos, se está refiriendo a una cantidad que fluctúa entre 1 millón 250 mil pesos y 1 millón 750 mil pesos.

¹⁴ Se sumó el monto de los apoyos totales otorgados como capital semilla y se dividió entre las 122 cooperativas beneficiadas.



Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER situados en el anexo.

Una vez transcurridos los ocho años, del 2000 al 2008, algunas de las cooperativas han vuelto a recibir apoyos del SIFRA y por ejemplo, sociedades que comenzaron con 405 mil pesos en capital semilla, a finales del año 2008, ya había recibido apoyos por 1.482 millones de pesos.

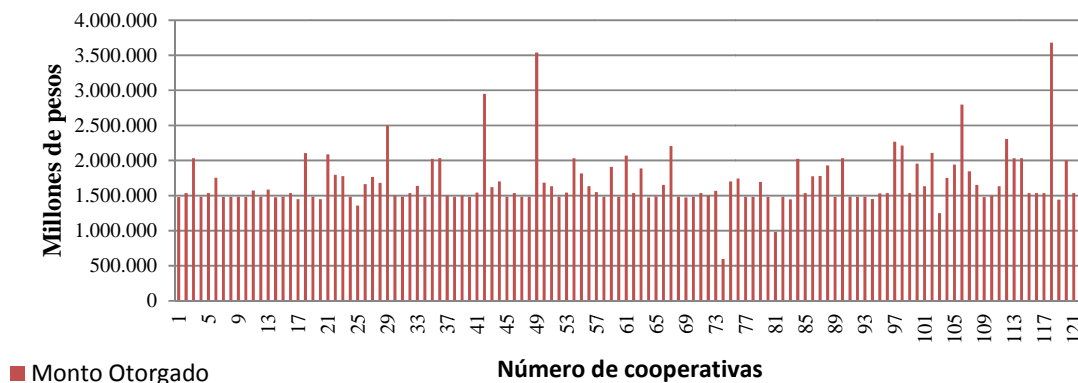
Por lo tanto, para el año 2008, la cooperativa que menos dinero había recibido sumaba la cantidad de 597 mil pesos, y la cooperativa que más dinero había recibido durante todos estos años, sumaba la cantidad de 3.679 millones de pesos, obsérvese gráfico no. 5.

Una vez más los apoyos otorgados a las cooperativas sumando todo el periodo de ocho años, ronda sobre los 1.5 millones de pesos, pues la Media dio como resultado exactamente 1,691,705.43 pesos. Esto nos indica que, si bien algunas cooperativas no recibieron los 1.5 millones de pesos desde el inicio, la mayoría sí los han recibido en el lapso de tiempo de ocho años, y algunas no solamente lograron recibir un capital

semilla de inicio de 1.5 millones, sino que a lo largo del tiempo, lograron que se les inyectara mayores recursos rebasando dicha cantidad.

Como se muestra en el gráfico número 5; son pocas las cooperativas que han recibido realmente en total un apoyo mucho mayor a los 1.5 millones de pesos, es de suponerse que estas cooperativas tuvieron proyectos exitosos y es por lo mismo que se les debió de haber inyectado mayor recurso por parte de las parafinancieras.

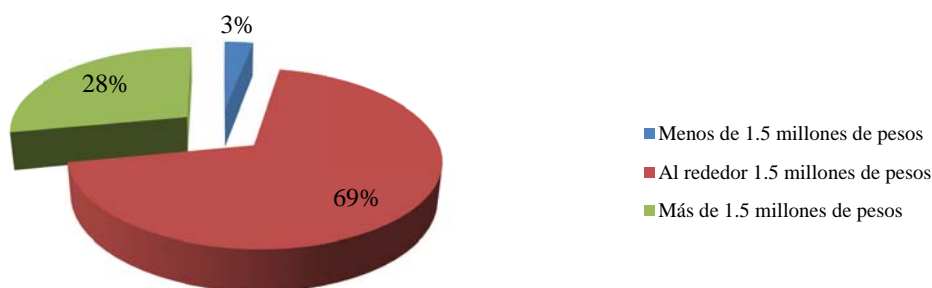
Gráfico No.5.- Cantidad otorgada por la SEDER capital semilla más apoyos posteriores a cada una de las cooperativas del SIFRA, durante el periodo 2000-2008



Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER situados en el anexo.

En resumen, para finales del año 2008, el 3% de las cooperativas habían recibido apoyos que sumaba menos de 1.5 millones de pesos, el 69% de éstas habían recibido ingresos alrededor de 1.5 millones de pesos y el 28% restantes, habían recibido entradas de más de 1.5 millones de pesos, entre capital semilla y apoyos subsecuentes. Si se retoman los datos mencionados, se observa que fueron muy pocas las cooperativas que recibieron apoyos menores a los 1.5 millones de pesos, y fueron muchas más las cooperativas que recibieron apoyos por más de 1.5 millones de pesos es por ello que la media esta vez se colocó por arriba del 1.6 millones de pesos, (1,691,705.43 pesos para ser exactos). Obsérvese gráfico número 6.

Gráfico No.6.- Distribución del apoyo otorgado por la SEDER, durante todo el periodo 2000-2008, incluido capital semilla y apoyos subsecuentes



Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER situados en el anexo.

Recordemos que el SIFRA fue diseñado para apoyar a grupos vulnerables y a sectores que no tiene la oportunidad de ser apoyados con un crédito por medio de la banca comercial. A continuación se analizará si estos apoyos realmente han llegado a la gente y a los lugares más

desprotegidos del estado de Jalisco o si los montos erogados han ido a parar a sectores que no los necesitan.

Para realizar esta comparación, se utilizó la metodología planteada por Angulo (2008) quien realizó este análisis hasta el año 2004. Como ahora existen más datos que en el tiempo en que se realizó dicha investigación, en este documento el análisis se realizará hasta el año 2008, pues son con los datos con los que se cuenta hoy en día.

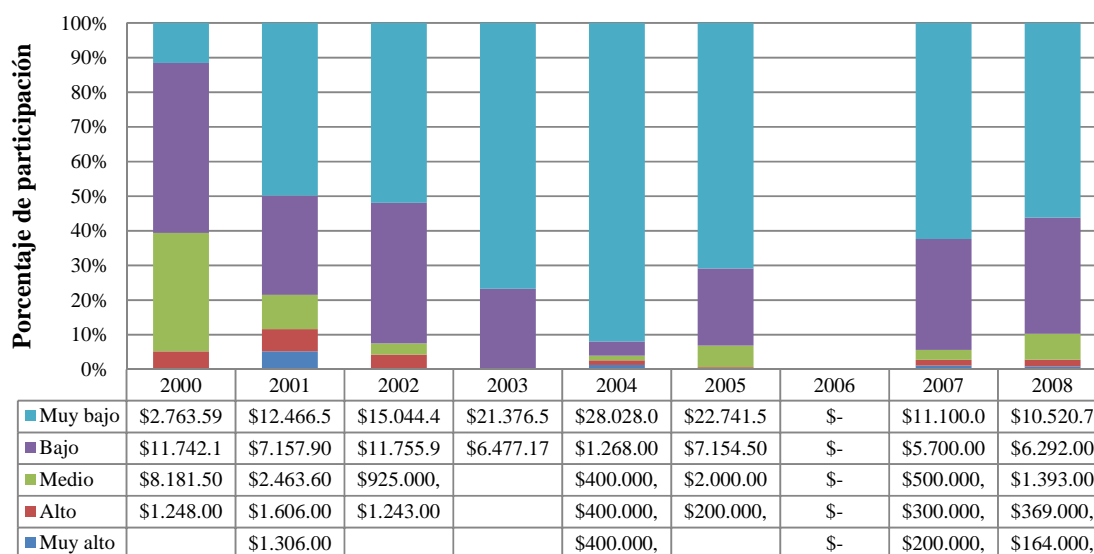
Para ello se contrastarán los apoyos otorgados a cada municipio del estado de Jalisco y su nivel de rezago social según datos proporcionados por el CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social), para de esta forma inferir si los apoyos se colocaron en los municipios que se encuentran en alta marginación, o si se distribuyeron en los municipios con baja marginación.

Según CONEVAL en sus mapas de pobreza clasifica el rezago social en cinco niveles:

- De muy alto rezago social
- De alto rezago social
- De medio rezago social
- De bajo rezago social
- De muy bajo rezago social

Si nos remontamos a los objetivos del SIFRA, este programa debió de haber priorizado la canalización de los apoyos a los municipios que se encuentran en muy alto, alto y medio rezago social. Ya que en teoría es ahí en donde se encuentra el mayor número de grupos vulnerables del estado de Jalisco. En el gráfico No. 7, se muestra la distribución de los apoyos erogados por el SIFRA a lo largo de todo el periodo de estudio 2000-2008, para conocer si dichos montos cumplieron con tal fin.

Gráfico No. 7.- Montos del SIFRA distribuidos de 2000 al 2008



Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER y mapas de rezago social del CONEVAL

El gráfico No. 7 arroja los siguientes resultados, en el año 2000 la distribución de los apoyos fue otorgada en un 40% a los municipios que presentaron alto y medio rezago social, abarcando en parte a los municipios con un bajo rezago social (48%) y muy pocos fueron los montos otorgados para los municipios con un muy bajo rezago social (12%).

Sin embargo con forme fue pasando el tiempo, el porcentaje de apoyo otorgado a los municipios de muy bajo rezago social fue aumentando hasta que en el 2003 llegó a un 80% del total del dinero erogado por el SIFRA, lo que muestra que el objetivo de este programa solo se cumplió en el primer año de su implementación, pues conforme pasó el tiempo la ayuda se desvió a lugares que no estaban considerados para otorgarles “capital semilla”. A partir del 2003 que el desvío de recursos llega a su máximo, la tendencia cambia y para el 2004 parece que se retoma el objetivo de este programa, y los apoyos comienzan a fluir en dirección contraria.

Pero a pesar de este cambio, nunca más se vuelve a los niveles observados en el año 2001, ya que en el 2008 los municipios considerados de muy bajo rezago social abarcaron casi el 60% de los recursos del SIFRA. De hecho, el año en el que se les canalizó más apoyo a los municipios de muy alto rezago social fue solamente el 2001, y después de esto, se observa otra inyección de dinero para este rubro en el año 2004, 2007 y 2008, montos que no llegaron ni al millón de pesos por año.

No conforme con todo ello, los municipios que se encuentran en el rango de medio y alto rezago social dejaron de percibir este apoyo en el año 2003 y 2006 y los montos otorgados a dichas localidades no rebasaron los 2 millones por año, a excepción de 2000 y 2001. Sin embargo, los

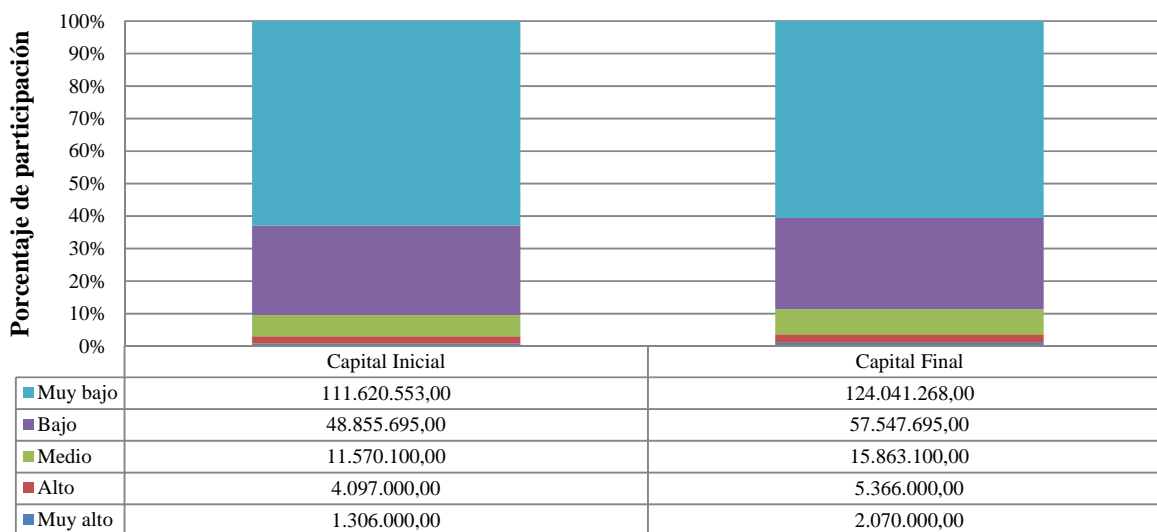
municipios marcados con bajo y muy bajo rezago social son los que han recibido la mayor cantidad de dinero, basta con observar las cantidades que fueron recibidas por arriba de los 20 millones de pesos para los años 2003, 2004 y 2005.

En conclusión, podemos asegurar que aunque al principio se trató de abarcar a los municipios más vulnerables, conforme pasó el tiempo el rumbo de los recursos fue otro y aunque sí llegó dinero a las localidades con más alta marginación, más de la mitad de los recursos se colocaron en localidades con muy bajo rezago social.

En el gráfico No. 8, se presenta una gráfica que contiene el monto total de capital inicial o capital semilla otorgado a las cooperativas del SIFRA y el monto final, o sea ayudas posteriores, canalizados a dichas organizaciones, los cuales, una vez más muestran que el dinero fue colocado en los municipios con muy bajo rezago social.

La diferencia entre los montos totales otorgados para las cooperativas que se encuentran en cada uno de los municipios son abismales, simplemente basta contrastar los 1.306 millones otorgados a los municipios con un muy alto rezago social, contra los 111.620 millones canalizados a las cooperativas que se encuentran en los municipios de muy bajo rezago social.

Gráfico No. 8.- Capital Inicial, año 2000 y Capital Final, año 2008
Apoyos proporcionados por el SIFRA



Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER y mapas de rezago social del CONEVAL

Tanto en el capital inicial otorgado conocido como “capital semilla” como en el capital final, los municipios de muy bajo y bajo rezago social abarcaron el 90% de los recursos. Dejando solo un 10% de los apoyos a los municipios que en un principio fueron el objetivo de dicho programa.

A continuación se presentan los impactos sectoriales que el SIFRA ha tenido en el periodo 2000-2009 en los distintos sectores económicos del estado de Jalisco, según datos de la SEDER. Véase tabla número 2. En esta tabla se puede observar que el sector económico más beneficiado en este periodo ha sido el agrícola, al rebasar con un monto de más del doble el apoyo otorgado a las cooperativas que se encuentran localizadas en el sector servicios. En segundo lugar se encuentra la ganadería, con un monto otorgado de 283.5 millones de pesos.

Tabla No. 2.- Impactos Sectoriales del SIFRA, 2000 - 2009

Sector	Monto otorgado	Número de socios	Cantidad per cápita recibida
Agricultura	368,900,000	28,283	13,043
Ganadería	283,500,000	20,870	13,584
Comercio	235,700,000	19,472	12,104
Servicios	166,800,000	12,714	13,119
<i>Total</i>	<i>1,054,900,000</i>	<i>81,339</i>	<i>12,969</i>

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la SEDER.

<http://www.jalisco.gob.mx/wps/portal/>

Ahora, si se analizan estas cantidades con el índice per cápita, se observa que el sector ganadero es el que mayor financiamiento recibió por persona durante el periodo 2000-2009. En segundo lugar se encuentra el sector servicios, dejando en un tercer lugar al sector agrícola. Por lo tanto, la percepción de la distribución de los apoyos en los sectores cambia, ya que si bien, algunos sectores reciben menos monto en cantidad, como están conformados por menos socios, entonces el dinero se reparte de una mejor manera, es decir, en teoría a cada socio le toca recibir más dinero.

El dinero que reciben estas sociedades cooperativas, debe de ser destinado, como ya se ha mencionada, a proyectos productivos que beneficien a los socios en su conjunto, ejemplo de estas formas de aplicar los recursos son los siguientes:

En la Sociedad Cooperativa de Consumo SIFRA «Tierra Generosa de Ayotlán, SC de RL», se entregaron a sus 150 socios, préstamos que serán destinados para actividades como la agricultura, cría de ganado ovino, caprino y porcícola. Mientras que en la Sociedad Cooperativa de Consumo SIFRA «Lugar de Canteras, SC de RL», del municipio de Degollado, sus 156 socios destinarán los recursos en beneficio de cinco invernaderos, talleres artesanales, cría de ganado ovinos y caprino (Mata, 2009).

Según Maldonado, (2011), existen varios casos de éxito los cuales han sido difundidos por los funcionarios de la SEDER en diferentes entrevistas, a continuación se presenta, lo que se argumenta son los casos de éxito:

Uno de ellos hace referencia a la localidad de Santa María del Valle, delegación del municipio de Arandas, donde refieren: “la cooperativa ha sido un factor determinante para la actividad lechera, dado que ha facilitado que sus agremiados avancen para formar un establo colectivo con un mínimo de 80 vacas, además de que han facilitado el funcionamiento de una fábrica forrajera y han desarrollado proyectos para la comercialización de los derivados lácteos de los socios”. Otro caso que se ha considerado de éxito, es el de la cooperativa Amecat1 21 de Ameca, la cual explican “recientemente logró llegar a manejar 8 millones de pesos entre sus agremiados. Otros casos más que se presume de exitosos son los siguientes, “los cooperativistas de Ojuelos, un municipio alteño limítrofe con San Luis Potosí, cuyos apoyos han sido dirigidos al cultivo de avena y cebada, con lo que actualmente ya se financian cinco mil hectáreas de estas plantas forrajeras en un esquema de agricultura por contrato, teniéndose planes para avanzar en otros cultivos, como en las tunas. Existe también una cooperativa integrada por una mayoría de mujeres, la cual tiene en proceso un proyecto de ecoturismo en el municipio serrano de Atemajac de Brizuela, el cual supone la instalación de cabañas de hospedaje en una región de gran potencial para el turismo de montaña. En la cuestión de instalación de cultivos de invernadero, las cooperativas que han llevado a cabo estos proyectos con éxito son la de Degollado en Los Altos y de Jocotepec en la Ciénega”.

Según Medina y Florido (2010) el programa SIFRA, tiene un alto nivel de recuperación de los créditos. Pues estos estudiosos del tema aseguran, a través de un trabajo que ellos mismos realizaron, que en los años que lleva de operación este esquema, 63% de los socios han pagado puntualmente en los plazos que ellos mismos establecieron y el 35.5% de los socios que se rezagaron en el cumplimiento de los plazos (algunos solamente por un mes: 16.5%; otros por dos meses: 10%; y algunos otros hasta por cuatro meses: 9%) finalmente han cumplido sus compromisos financieros.

Otro autor que apoya esta afirmación del escaso endeudamiento de las cooperativas del SIFRA es Maldonado (2011) pues menciona que la cultura del “no pago” ha desaparecido entre los agremiados de las cooperativas pertenecientes al SIFRA”, ya que nos explica el autor se ha avanzado en los valores del movimiento cooperativista, que se encaminan a la solidaridad y la corresponsabilidad en proyectos compartidos.

Explican Medina y Florido (2010) que si sumamos los socios puntuales y los rezagados que al final pagaron su deuda, se tiene un 98.5% de recuperación de cartera. Además de que en su estudio también mencionan que, desde la perspectiva de los socios, la utilidad de los préstamos es positiva, ya que el 93% de ellos están satisfechos con el programa al considerarlo de gran

utilidad, mientras que quienes la consideran en poco o nada útil solo ascienden a 7%. En cuestión de la intencionalidad de los socios para pedir otro préstamo el 87% de ellos prevé volverá a pedir otro préstamo, mientras que el 59.5% de ellos considera ampliarlo.

Los problemas que Medina y Florido (2010) encontraron en el estudio que realizaron al SIFRA se enlistan a continuación:

- Altos gastos operativos en las cooperativas
- Utilización de los réditos de las cooperativas para cubrir los altos costos operativos situación que ha desembocado en la utilización del “capital semilla” para dicho fin.
- La distribución de los créditos no ha generado ahorro social, pues más bien el capital semilla está siendo dilapidado.
- Al no generarse ahorro social el objetivo de autosuficiencia de este programa queda en entre dicho.
- La mayoría de las cooperativas tiene bajo control sobre sus registros contables.
- Las instituciones promotoras de este servicio no han desarrollado las suficientes acciones de capacitación y asesoría contable.
- Muchos de los socios de las cooperativas no conocer realmente de dónde se obtiene el “capital semilla” y desconocen en sí el programa SIFRA.

Conclusiones

A lo largo de casi una década el programa SIFRA ha tenido buenos y malos momentos, efectivamente en un tiempo apoyó a los sectores más desprotegidos, pero luego se decidió a apoyar a los municipios de bajo rezago social dejando en el olvido a los municipios de muy alto rezago social, dejando de lado uno de los objetivos más importantes del programa.

El proyecto busca la autosuficiencia de las cooperativas, pero hoy en día, existen estudios que demuestran que dicha autosuficiencia no se ha logrado, y más aún existen problemas en las asociaciones con el manejo de unos altos costos operativos, resultado de un mal manejo contable y una desinformación para llevar correctamente sus registros financieros.

Ha surgido una propuesta de crear una SOFOM llamada SIFIJA, la cual tienen como objetivo acelerar la colocación de los créditos y acrecentar la cartera de las cooperativas, aumentando la inyección de dinero otorgadas a dichas asociaciones, pero después del año 2008, que es cuando se crea dicha institución, no existe más información económica de los apoyos otorgados por este programa, se tendría que analizar la posibilidad de que este proyecto no haya sido fructífero.

La meta de apoyar a las cooperativas con 1.5 millones de pesos, casi se cumplió en su totalidad, fueron muy pocas las asociaciones que recibieron menos de este recursos y fueron varias las cooperativas que recibieron aún más del dinero presupuestado para ellas. Este programa ha sido pues, un esfuerzo del gobierno estatal que vale la pena reconocer y mejorar.

Bibliografía

ANGULO SALAZAR, Lourdes del Carmen. (2007), “Mujeres y microcréditos. Alcances y limitaciones del concepto de capital social para su estudio”, Revista de Estudios de Género. La Ventana, No. 025. Universidad de Guadalajara. México. Pp. 44-99.

_____ (2008), La definición cotidiana de la política de microfinanciamiento. El SIFRA: actores, alianzas y negociaciones. Tesis de maestría. CIESAS Centro de Investigaciones y Estudio Superiores en Antropología Social. Pp. 80 – 129.

CONEVAL (2011) Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. “Mapas de pobreza en México”. <http://www.coneval.gob.mx/mapas/> Consultada el 10 de julio de 2011.

GUERRERO ANAYA, Francisco Javier (2003). “El sistema de Financiamiento Rural Alternativo (SIFRA): una experiencia de combate a la pobreza, desde el ámbito local”. ITESO. Diciembre del 2003. <http://happytreeflash.com/alternativo-ppt.html>. Consultado el 15 de abril del 2011.

INEGI (2010). Censo de Población y Vivienda 2010. www.inegi.org.mx Consultada el 20 de mayo de 2011.

KISHI SUTTO, Martha Patricia (2009). “La organización de cooperativas en localidades rurales marginadas como estrategia de desarrollo”. Seminario-Taller: despoblamiento y dispersión poblacional. Subcomisión regional centro-occidente. Secretaría de Desarrollo, Rural Jalisco.

MALDONADO, Salvador (2011). “Auge de cooperativas en Jalisco”. Informador en línea. Jueves, 7 de abril de 2011. <http://www.informador.com.mx/jalisco/2009/148545/6/auge-de-cooperativas-en-jalisco.htm> Consultado el 7 de abril de 2011.

MATA, Sergio Abel (2009). “Apoyan con tres mdp a cooperativas rurales”. 7 de abril del 2009. <http://degolladojalisco.com.blogspot.com/2009/04/apoyan-con-tres-mdp-cooperativas.html> Consultado el 7 de abril de 2011.

MEDINA NÚÑEZ, Ignacio y Ángel Alejo, FLORIDO. “Microcréditos y desarrollo: financiamiento de proyectos sociales”. Revista Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad. Vol. XVI No. 47. Enero / Abril de 2010.

RUIZ, Alejandra y Liliana, SOLÓRZANO (2007). “ITESO colabora en proyectos sociales y de emprendimiento en beneficio de los sectores más desfavorecidos”. La Jornada en línea. [Viernes 30 de noviembre de 2007](#). Consultada el 7 de abril de 2011 <http://www.lajornadajalisco.com.mx/2007/11/30/index.php?section=politica&article=009n1pol>

SEDER (2005). “SIFRA, Sistema de Financiamiento Rural Alternativo” http://soporte.sagarpa.gob.mx:9090/SAG-FIRCO/DownloadSIFRA_2005.pdf. Consultado el 11 de abril de 2011.

SIFIJA (2008). SIFRA Financiera de Jalisco S.A de C.V. SOFOM, E.N.R. http://sifija.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=53
Consultado el 11 de abril de 2011.

EL PROCESO DE DECISIÓN DE INVERSIÓN EN LA PEQUEÑA EMPRESA: UN ESTUDIO DE CASO DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS FINANZAS CORPORATIVAS CONDUCTISTAS

Celina López Mateo
Universidad de Guanajuato
Campus Celaya-Salvatierra
celinalm@gmail.com

Resumen

Se presenta un estudio sobre cómo realiza su proceso de decisión de inversión un laboratorio de productos naturistas de tamaño pequeño de la Zona Metropolitana de Guadalajara. Se analiza bajo la perspectiva de la teoría de las finanzas corporativas conductistas a través de la metodología de estudio de caso. Se encuentra que las redes sociales del empresario, tanto nacionales como extranjeras, ejercen un papel importante en las decisiones de inversión.

Palabras clave

Proceso de decisión de inversión, Pequeña empresa, finanzas corporativas conductistas, exceso de confianza, aprendizaje.

Introducción

El aparato productivo en México está integrado en su mayoría, por Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), cuya importancia en cuanto a número de establecimientos y generación de empleos es incuestionable. De acuerdo, a cifras de Censos Económicos de INEGI, éstas constituyen el 99.81% de los establecimientos del país. Su importancia radica en que generan aproximadamente el 50% del Producto Interno Bruto (PIB) y proporcionan más del 70% de los empleos.

Las cifras anteriores dan cuenta de la importancia de las Mipymes, sin embargo, estos datos no son evidencia suficiente de la solidez de las mismas. De acuerdo al estudio *Las Pymes y los Empresarios* de Nacional Financiera (NAFINSA, 2007), sólo el 10% de las empresas con diez años en el mercado tienen éxito, el 75% de los nuevos negocios cierran después de dos años de operaciones, el 50% quiebra al año de actividad, y el 90% muere antes de cumplir los cinco años de vida. Es por esta razón que existe un creciente interés por investigar los factores que influyen en la sobrevivencia de este tipo de organizaciones.

Existen dos enfoques que permiten estudiar el éxito o fracaso de las Mipymes. En el primero se abordan factores externos que influyen en el desempeño de éstas. Mientras que el último hace referencia a problemas originados en el seno de la empresa. Al respecto destacan los trabajos de Suárez Núñez (2001) y Estrada (2003) en los cuales se propone estudiar la “caja negra” de las Mipymes, es decir, lo que sucede en su interior: organización, proceso de toma de decisiones y planeación, asignación de recursos, entre otros.

Según Fundes México, organismo privado que promueve la creación y desarrollo sostenible de las Pymes, en un estudio publicado en el 2002, la falta de conocimientos en administración y finanzas, así como la desorganización del empresario mexicano, son los principales factores que inciden en el fracaso de las unidades de negocio de menor tamaño en el país. Destaca una ausencia total de un sistema administrativo, así como un manejo inadecuado de recursos, además de su informalidad, falta de profesionalismo y escasez de información financiera.

Al respecto, en la encuesta realizada por el Observatorio Pyme¹⁵ en México durante el 2002, se encuentra que uno de los temas de menor demanda para capacitación por parte de los empresarios en organizaciones manufactureras es el de finanzas con un 8.7%,¹⁶ dado que se otorga mayor importancia a aspectos relacionados con producción (75.7%).

En este sentido, el área de finanzas cobra relevancia en la operación cotidiana de las organizaciones. Dentro del manejo financiero de las empresas existen tres decisiones fundamentales que deben ser realizadas: inversiones, estructura de capital y política de dividendos (Rodríguez, 2005). Este trabajo se centrará en el primer elemento.

Cuando se piensa en las decisiones de inversión de una organización, tradicionalmente se ha asumido que los empresarios racionales se guían por su confianza en la eficiencia de los mercados. Sin embargo, ¿si los mercados no son tan eficientes como se suele creer?, y ¿si los empresarios no son racionales y sus decisiones responden a prejuicios predecibles de alguna forma? Es la última pregunta, la que lleva a reexaminar algunas ideas aceptadas en las finanzas corporativas tradicionales, y lo que da lugar a una nueva área denominada finanzas corporativas conductistas (FCC).

El enfoque tradicional basado en el proceso racional de toma de decisiones, se centra en lo qué se debería hacer, mas no profundiza en qué es lo que se hace en dicho proceso, que es un campo abordado por las FCC. En este sentido, es importante analizar cómo se lleva a cabo este proceso, ya que es necesario conocer cómo operan en la realidad las empresas, ya que una decisión inadecuada de inversión puede llevar a resultados no favorables.

Para el análisis específico del proceso de decisión de inversión en una Mipyme se ha elegido trabajar con un laboratorio de naturistas, los cuales se definen como aquellos productos “[...] provenientes de elementos naturales (vegetales o animales), sin conservadores o químicos, casi siempre utilizados como parte de un estilo de vida, un sistema de creencias o principios o

¹⁵ El objetivo del Observatorio Pyme es la generación de datos cuantitativos y cualitativos sobre el desempeño de las pequeñas y medianas empresas en México. La encuesta se realizó a través del trabajo conjunto de la Secretaría de Economía (SE), el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Universidad de Bologna de Argentina.

¹⁶ Porcentaje de empresas que requirieron cursos en el tema.

como alternativa de las medicinas alópatas” (BANCOMEXT, 2003: 44). Sus principales categorías son: vitaminas y minerales; complementos y suplementos alimenticios; herbolaria y botánica; preparaciones homeopáticas; cuidado personal; alimentos funcionales y orgánicos; y nutrición deportiva.

La industria productora de naturistas en México se concentra principalmente en el Estado de México y en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG).¹⁷ Presenta características muy específicas dado que se orienta a un mercado de altas tasas de crecimiento y con perspectivas de que continúe esta tendencia (superior al 10% en ventas anuales). Asimismo, es un sector de reciente desarrollo en el cual las modas en cuanto a productos son un factor crítico. Posee una estructura muy heterogénea con presencia de grandes corporativos extranjeros y nacionales, que coexisten con numerosos pequeños productores, a lo que además se debe agregar la existencia de establecimientos informales e ilegales (López, 2008).

Bajo esta lógica, se plantea como objetivo central de esta investigación: definir las características del proceso de decisión de inversión en un laboratorio de naturistas de la ZMG. Y como preguntas de la investigación:

- i. ¿Cómo se realiza el proceso de decisión de inversión en un laboratorio de naturistas de la ZMG?
- ii. ¿Qué factores se consideran en dicho proceso?

De esta forma, la investigación se encuentra estructurada en cuatro partes. En la primera sección se abordan los aspectos teóricos de las decisiones de inversión de acuerdo a la lógica de la teoría de las FCC. En un segundo momento, se presenta el diseño metodológico de la investigación. En la parte tres se exponen los resultados encontrados en el proceso de decisión de inversión de un laboratorio de naturistas de la ZMG. Finalmente, se encuentran las conclusiones del trabajo.

Revisión de literatura

¹⁷ La ZMG abarca los siguientes municipios del Estado de Jalisco: Guadalajara, Zapopan, Tonalá, Tlaquepaque, El Salto y Tlajomulco de Zuñiga.

En el manejo financiero de cualquier empresa destacan como elementos centrales tres decisiones fundamentales: inversiones, estructura de capital y política de dividendos (Rodríguez, 2005). Este trabajo se centrará exclusivamente en las inversiones.

Las empresas realizan básicamente dos tipos de inversiones (Chapple, Cooke, Galt y Paton, 2001): i) aquellas necesarias para la adquisición de maquinaria, equipo de reparto, edificios, inventarios, por mencionar algunas, las cuales deben existir para mantener las condiciones de operación de la organización en estado óptimo; e ii) inversiones temporales de los recursos excedentes, que generarán beneficios en el futuro y que posteriormente serán convertidas en efectivo para financiar nuevos proyectos.

Para Moreno (2003), las inversiones permanentes se destinan a activos que son utilizados por las empresas durante varios años, por lo tanto, la decisión de invertir debe ser congruente con los objetivos de la organización así como con sus estrategias y recursos, tanto financieros como humanos.

Por proceso de decisión de inversión se debe entender el cómo y el por qué las inversiones se realizan (Ekanem y Smallbone, 2007). Este proceso ha sido abordado a través de dos enfoques básicos como se presenta en las secciones siguientes.

Perspectiva tradicional del proceso de decisión de inversión

La teoría tradicional de las finanzas corporativas se basa en el supuesto de que el “agente representativo” en la economía es racional en dos formas (Thaler, 1999): i) toma decisiones de acuerdo a los axiomas de la teoría de la utilidad esperada, y ii) hace predicciones imparciales sobre el futuro. Una versión extrema de esta teoría supone que cada agente se comporta de acuerdo a estos supuestos.

En este sentido, los trabajos realizados en este campo se han basado en el supuesto estándar de que los agentes son completamente racionales, egoístas y maximizadores de la utilidad esperada (Fairchild, 2007).

Los agentes hacen elecciones racionales basadas en expectativas racionales. La crítica principal a esta postura se centra en que sus supuestos no son del todo reales (De Bondt y Thaler, 1994).

En el proceso de decisión de inversión, tradicionalmente se han utilizados conceptos matemáticos simplistas que reducen la complejidad del fenómeno. La literatura financiera tradicional menciona que este proceso se basa en las técnicas de flujo de caja descontado, tasa de retorno de capital empleado, o retorno sobre la inversión. Este tipo de técnicas prestan poca atención en cómo los proyectos son generados y por qué son considerados. Estos métodos se basan en la teoría neoclásica que asume que el objetivo de la empresa es maximizar beneficios, dado que opera en un mercado perfectamente competitivo (Ekanem y Smallbone, 2007).

Las perspectivas de comportamiento donde la información es imperfecta y donde además los responsables de la toma de decisiones (RTD)¹⁸ poseen diferentes habilidades y un rango de motivos, no pueden ser reducidos a un supuesto de maximización de beneficios. Estos aspectos constituyen la base para el siguiente enfoque en el estudio del proceso de decisión de inversión.

Perspectiva de la teoría de las finanzas corporativas conductistas

Dos trabajos han cuestionado la racionalidad en las decisiones de inversión: Stein (1996) y Kahneman y Tversky (2002). El primer autor, discute cómo las empresas deberían realizar sus decisiones de inversión dado que los precios de los activos no se encuentran en un mundo racional, su punto de partida, es que las empresas no pueden realizar presupuestos de capital racionales en un mundo irracional.

El trabajo conjunto de Kahneman y Tversky fue reconocido con el premio Nobel de Economía en el 2002. Su aportación consiste en la introducción en la economía de aspectos psicológicos, principalmente en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo

¹⁸ Para efectos de esta investigación, por RTD se considera aquella persona responsable de la toma de decisiones, que bien puede ser el propietario, el gerente o director de la empresa en cuestión.

incertidumbre (Jeannot, 2004). Bajo esta perspectiva no se considera que los mercados son eficientes ni que los inversionistas son racionales (Adler, 2004).

Los investigadores han incrementado el reconocimiento de que los juicios psicológicos de los inversionistas y empresarios pueden afectar la toma de decisiones y los resultados en los mercados financieros y empresas. Es así que ha surgido un nuevo cuerpo de investigación como desafío al paradigma tradicional. Los trabajos iniciales en este ámbito surgen de anomalías observadas empíricamente en los mercados financieros, las cuales eran inconsistentes con el punto de vista estándar –racionalista- (Fairchild, 2007). Además de que en lo que se refiere a las finanzas corporativas, evidencia reciente indica que en tópicos como elecciones de estructura de capital, fusiones y adquisiciones, no se sigue el comportamiento de administradores racionales como lo indica la teoría, lo cual requiere ser explicado (Subrahmanyam, 2008).

En este sentido, las finanzas conductistas constituyen un área emergente de las finanzas tradicionales. Se divide en dos ramas: mercados financieros y finanzas corporativas. Lo que más se ha desarrollado es la investigación de la primera rama, la cual examina los efectos de los prejuicios de los inversionistas en el comportamiento de los mercados financieros (Fairchild, 2007).

En cuanto a la segunda vertiente, las finanzas corporativas conductistas (FCC)¹⁹ son una subdisciplina de las finanzas conductistas que integran la psicología y la economía en un estudio sobre el juicio humano y los prejuicios en la toma de decisiones bajo condiciones de incertidumbre, es decir, examina a los RTD bajo la lógica de su educación y experiencia, sus prejuicios o preferencias, y la influencia de estos elementos en las decisiones que toma dentro de la organización (*ibid*).

En esta línea, Ricciardi y Simon (2000) argumentan que las FCC constituyen un acercamiento integrado que combina las finanzas tradicionales, psicología y sociología en un intento para explicar las anomalías que surgen en la toma de decisiones de inversión corporativas en el marco de la racionalidad.

¹⁹ Del inglés behavioral corporate finance.

Elementos centrales de las finanzas corporativas conductistas

La literatura que aborda el proceso de elección de inversiones bajo el enfoque de las FCC sugiere como puntos centrales el estudio del exceso de confianza, la intuición, el aprendizaje y las relaciones sociales del RTD.

1.2.1.1. El exceso de confianza en las decisiones de inversión

El exceso de confianza (EC) es uno de los mayores descubrimientos en este ámbito, el cual se define como una manifestación en la cual la gente sobreestima la confiabilidad de su conocimiento. Las personas muestran un mayor EC en ámbitos donde se autodeclaran como expertos. (De Bondt y Thaler, 1994).

En un trabajo pionero del campo, Statman y Tyebjee (1985) examinan el efecto del EC en el pronóstico de ingresos y costos en el cálculo del valor presente neto. Argumentan que puede resultar que se sobreestimen los ingresos, y se subestimen los costos esperados de un proyecto potencial. Por lo que este indicador se infla, lo cual resulta en que los RTD tomen malos proyectos.

Zacharakis y Shepherd (2001) consideran que el EC puede afectar la habilidad del RTD para evaluar planes de negocios. En particular puede sobreestimar los malos signos que recibe lo que puede llevar a un excesivo rechazo de proyectos potencialmente buenos. En contraparte, Heaton (2002) argumenta que el EC lleva a los ETD a sobreestimar el valor presente neto de los nuevos proyectos de inversión. Bajo esta lógica Malmendier y Tate (2005) mencionan que el EC puede resultar en distorsiones en las inversiones, dado que los RTD perciben los fondos externos como indebidamente costosos, de ahí que sobreinviertan con fondos internos y subinviertan cuando requieren financiamiento externo.

Malmendier, Tate y Yan (2005) sugieren que un RTD con EC puede sobreinvertir en proyectos pensando que son mejores de lo que realmente son. A través de la metodología de estudio de caso, encuentran que existe una fuerte relación entre esta variable y la inversión corporativa.

Por su parte, Klauss (2005) proporciona un análisis teórico y empírico que combina los efectos del EC y el arrepentimiento de las decisiones tomadas en varias etapas del proceso (etapa inicial de información, valoración del proyecto y abandono o continuación del mismo), es decir, el RTD va valorando en base a experiencias previas si la elección es la adecuada.

En este sentido, para Shefrin (2001), la preparación del RTD es importante, dado que por un EC puede tomar malas decisiones aunque él piensa que hace lo correcto, es decir, no es intencional.

1.2.1.2. Intuición y razonamiento

Tradicionalmente hacia la década de los setenta, se distinguía irracionalidad de razonamiento en el proceso de toma de decisiones. La irracionalidad era identificada con emotividad. El trabajo de Kahneman y Tversky propuso la teoría de los dos sistemas: en el primero el enfoque se centra en operaciones mentales que son rápidas, sin esfuerzo, de asociación y a veces con carga emotiva, generalmente son habituales y son difíciles de modificar o controlar. Mientras que en el sistema dos, denominado de razonamiento, las operaciones mentales son conscientes, deliberadas, más lentas y evolucionan por asociación. Asimismo, entre sus hallazgos dan cuenta de que hay inconsistencias en la forma en que las personas toman decisiones, ya que pueden hacer elecciones irracionales teniendo buena información, sin embargo, esto es involuntario. Sus experimentos revelaron que los defectos e inconsistencias de lógica observados en decisiones financieras, no son la excepción sino la regla en el procesamiento cognitivo (Jeannot, 2004).

1.2.1.3. El proceso de aprendizaje (ensayo y error) en el proceso de decisión de inversión

Shefrin (2001), sugiere que los RTD que son responsables de un fracaso son más retrospectivos que los que no han enfrentado fracasos, por lo que buscan en sus nuevas decisiones evidencia que confirme el carácter razonable de su decisión anterior. En este sentido, el RTD considera su experiencia personal. Asimismo, este autor menciona que tiene que ver más la “visibilidad”, es decir, que la posibilidad de que se refleje en hechos el fracaso de una decisión más que la cantidad de dinero involucrada. Esto afecta la tendencia de los RTD a ser retrospectivos o a

extenderse en el nivel de los gastos, por lo tanto, es propenso a ser retrospectivo y/o irracional en los cursos de acción de sus decisiones.

Como antecedente, Hambrick y Mason (1984) argumentan que las características psicológicas y cognitivas de los ejecutivos son críticas en el proceso de decisión. Muestran como parte de su trasfondo funcional a la educación del RTD. Por su parte, Mullainathan y Thaler (2000) señalan que los individuos que son sistemáticos y consistentes, llegan a cometer los mismos errores y eventualmente aprenden de ese error.

Ekanem y Smallbone (2007) mencionan que en las Mipymes por lo general se utiliza la intuición y métodos informales en el proceso de decisión de inversión. Para estos autores este proceso se realiza en base al aprendizaje que usualmente es no intencional o accidental, es decir, se genera conocimiento por medio de un proceso de toma de decisiones a través de ensayo y error, el cual es temporal y contextual y puede tomar lugar a partir de las relaciones sociales de la organización que son cruciales.

De acuerdo a esta lógica, se define aprendizaje como aquellos “[...] procesos por los cuales las habilidades, conocimientos, hábitos y actitudes son adquiridos y alterados, de tal forma que el comportamiento es modificado” (Gibb, 1997: 15). El aprendizaje abarca tanto las habilidades como el conocimiento y es incorporado en el comportamiento o la intención de comportarse. Se utiliza esta definición de aprendizaje organizacional ya que tiene que ver con el comportamiento en la toma de decisiones, el cómo.

De acuerdo a los ganadores del Nobel de Economía 2002, es recomendable estudiar los procesos de decisión de las empresas, y en base a las equivocaciones detectadas, registrarlas y aprender de esos errores.

El aprendizaje involucra referentes y retroalimentación, por lo tanto, es un proceso de adaptación, en el cual tanto las redes sociales de la empresa como su ambiente pueden representar una fuente de aprendizaje.

1.2.1.4. Ambiente externo y relaciones sociales

Otro factor a considerar es el entorno en el que la organización desarrolla sus actividades. Ekanem y Smallbone (2007), hacen alusión a las barreras que enfrentan las empresas, específicamente a la naturaleza del riesgo y la incertidumbre del ambiente en el que se desenvuelve la organización.

De acuerdo a Arendt, Priem y Ndofor (2005), si el dinamismo del ambiente se incrementa, el RTD hará uso de sistemas de información informales así como de consejos de allegados para la toma de decisiones. En este sentido, los autores proponen la investigación cualitativa basada en el método de estudio de caso para comprender estos procesos.

Generalmente el RTD no se encuentra aislado en este proceso, ya que entra en juego el papel de otros actores tales como accionistas, instituciones de financiamiento, proveedores, clientes y empleados (De Bondt y Thaler, 1994).

Hipótesis

En este sentido, a través del análisis de literatura revisada se pueden extraer dos hipótesis para esta investigación:

- i) La decisión de inversión en Mipymes productoras de naturistas de la ZMG se lleva a cabo a través de un proceso de aprendizaje basado en la experiencia del RTD, a través de un mecanismo de ensayo y error.
- ii) El proceso de aprendizaje en la decisión de inversión de este tipo de empresas está influenciado por el exceso de confianza del RTD, así como por las redes sociales de la empresa (empleados, clientes, proveedores).

Diseño metodológico

De acuerdo a la literatura revisada para el problema de investigación planteado, así como a las particularidades del mismo, se considera conveniente emplear la metodología de estudio de caso, que se define como “ una investigación empírica de un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y el contexto no son

claramente evidentes” (Yin, 2003: 13). O bien, como expresa Martínez Carazo (2006: 72), “es un enfoque que trata de comprender el proceso por el cual tienen lugar ciertos fenómenos”.

La metodología se considera adecuada ya que ésta se recomienda cuando se busca contestar a las preguntas cómo y por qué, además de cuando se requiere analizar un fenómeno dentro de su contexto real (Yin, 2003). Situaciones que se aplican a este problema de investigación en específico, lo cual se planteó en la introducción del trabajo.

2.1. Operacionalización

De acuerdo a la revisión de literatura realizada previamente, se efectúa el proceso de operacionalización de conceptos, que “[...] los convierte en variables con posibilidades de asumir valores diferentes al pasar de una unidad de observación a otra y facilita obtener datos sobre el estado del objeto reflejado por el concepto. Es por eso que la operacionalización permite el paso de lo teórico a lo empírico” (Hernández y Coello, 2002: 36).

En este sentido, aplicando el proceso de operacionalización a este proyecto específico de investigación, se procede a definir cada uno de los conceptos, así como las variables e indicadores correspondientes a cada uno de ellos (ver tabla 1).

Tabla 1. Operacionalización proceso de decisión de inversión

Concepto	Variables	Indicadores
Proceso de decisión de inversión	Toma de decisiones	Responsable de la toma de decisiones
	Inversiones	Políticas de inversiones Tipo de inversiones Periodicidad de las inversiones.
	Aprendizaje	Uso de métodos formales como valor presente neto, tasa interna de retorno Uso de la intuición Análisis de errores en inversiones previas
	Exceso de confianza	Análisis de alternativas de decisión Indicadores económicos Optimismo
	Redes sociales	Familiares dentro de la organización Empleados clave Proveedores Clientes

Fuente: elaboración propia con base en la revisión de literatura.

2.2. Instrumentos

Básicamente, se adopta la propuesta de Ekanem y Smallbone (2007) para el diseño de los instrumentos a utilizar, que son entrevistas semiestructuradas con una guía de preguntas (ver anexo 1) y la observación.

En lo referente a las entrevistas se sugieren tres pasos: i) una primera entrevista exploratoria para conocer la historia de la empresa y características del RTD tales como edad, educación, experiencia; así como sus planes hacia el futuro en relación a la empresa en cuanto objetivos de negocio, actitud hacia el crecimiento, planes sobre futuras inversiones; ii) la segunda entrevista se centra específicamente en las decisiones de inversión así como sus posibles fuentes de financiamiento, sus experiencias al respecto, retos a los que se ha enfrentado; iii) la tercera entrevista se aplica a otros actores involucrados, como empleados, consejeros de negocios, proveedores de equipo, por mencionar algunos. En este caso sólo se platicó con los empleados y algunos consejeros de negocios.

Se utilizó este tipo de entrevistas con la finalidad de que el entrevistado dada la pregunta pudiera platicar libremente al respecto de la situación, lo cual permite detectar patrones generales de cómo se realiza este proceso en la práctica.

En cuanto a la observación, ésta se limitó a situaciones que tienen que ver con las decisiones de invertir, en este caso, se tuvo acceso a una plática informal entre el RTD y un familiar que lo asesora en cuestiones financieras. Se tuvo esta oportunidad porque en ese momento se estaba realizando una entrevista al RTD.

2.3. Unidad de análisis

Se realizó el estudio de caso en un laboratorio productor de suplementos alimenticios clasificado como pequeña empresa.²⁰ La organización denominada PE se creó en el año 2000 y está ubicada en Zapopan, Jal.²¹

²⁰ Se considera la clasificación vigente publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009, en la cual, las empresas del sector manufacturero son micro, pequeñas y medianas cuando emplean de 0 a 10, 11 a 50 y 51 a 250 trabajadores, respectivamente.

²¹ Por razones de confidencialidad de información, se omite el nombre de la empresa.

Se tuvo acceso a esta empresa a partir de un diagnóstico realizado a sus diferentes áreas funcionales: gerencia, administración y finanzas, producción y comercialización. El mismo se llevo a cabo de septiembre de 2009 a febrero de 2010. Posteriormente, se recabó información para el estudio de caso.

2.4. Análisis de la información

El análisis de la información obtenida a través de las entrevistas se realizó a través de la técnica de análisis de contenido, mediante la cual se realizó una lista con características asociadas al proceso de decisión de inversión (ver tabla 1). Dicha lista se realizó de acuerdo a la teoría FCC, por lo que se busca identificar los puntos de coincidencia entre lo empírico y lo teórico. Asimismo, se usó la triangulación de las entrevistas con lo encontrado a través de la observación de prácticas informales entre los actores involucrados en este proceso. Se siguió también para el caso de la observación la lista basada en la tabla 1.

Evidencia empírica

Los resultados del trabajo de campo se discuten en tres apartados. El primero se orienta a la descripción general de la empresa así como una breve biografía del RTD. En la segunda sección, se presentan los principales aspectos que se consideran para realizar las inversiones. Finalmente, se aborda el proceso de aprendizaje que se lleva a cabo en la organización para las decisiones de inversión.

3.1. Aspectos generales de PE

La pequeña empresa (PE) se creó en el año 2000 y es productora de suplementos alimenticios. Está ubicada en Zapopan, Jal. Tiene como áreas funcionales: gerencia, administración y finanzas, producción y comercialización.

El propietario creó este negocio a los 23 años. Su familia posee empresas en el ramo naturista, por lo que tenía experiencia en el giro por el hecho de haber colaborado en las actividades económicas familiares desde temprana edad.

El propietario es además el director general de la empresa, por lo que es la persona denominada RTD. Tiene estudios de licenciatura en administración de empresas. Sin embargo, también se encarga de labores de investigación y desarrollo de nuevos productos. Él coordina la elaboración de las fórmulas de los productos. Esta característica lo obliga a establecer un mayor contacto con el área de producción.

Un suceso que se considera crucial en la historia de la organización, es la ruptura de una sociedad que se tenía con un familiar, por lo que la empresa tuvo problemas para hacer frente a las obligaciones contraídas previamente con instituciones bancarias al perder el respaldo del socio.

En este sentido, en plena reestructuración financiera para el pago de la deuda contraída, se tienen planes de introducir su línea de productos en tiendas de autoservicio. Asimismo, cuenta con el servicio de maquila para otras empresas, es decir, la elaboración de un producto, que posteriormente es comercializado bajo la marca del cliente, lo cual constituye una práctica muy generalizada en la industria.

3.2. Factores que influyen en el proceso de decisiones de inversión en PE

De acuerdo a los resultados encontrados mediante las entrevistas, se tienen cuatro aspectos particulares en cuanto a la toma de decisiones financieras de esta empresa. En un primer momento, el propietario ha implementado un estilo informal en la administración de la empresa. PE no cuenta con políticas respecto a su manejo financiero, además de que no realiza planes financieros escritos. Al inicio de cada año, se realiza una reunión en donde se comunica a los responsables de cada departamento de manera verbal los objetivos y planes que ha formulado el gerente.

Un segundo aspecto es la importancia de la familia en las decisiones de inversión. Las inversiones más fuertes son las relacionadas con maquinaria. En un inicio el RTD se apoyaba en los consejos de su padre para la adquisición de nuevo equipo –quien cuenta con más de 30 años de experiencia en el ramo-. Otro aspecto relacionado indirectamente con la familia, es el hecho de que la empleada que colabora más estrechamente con el RTD laboró durante varios años en el negocio paterno.

Siguiendo con las relaciones familiares, otra persona que interviene directamente en las cuestiones financieras es uno de sus hermanos, no trabaja formalmente dentro de la empresa, sin embargo, apoya con asesorías financieras, dado que labora en el negocio materno.

El tercer aspecto a destacar es la prioridad que RTD brinda a la información relacionada con avances tecnológicos y desarrollo de nuevos productos. La empresa tiene un proceso altamente automatizado (aproximadamente el 90%). Además de que cuenta con equipo cuya antigüedad no supera los 3 años.

En cuanto a los nuevos productos y equipos en el mercado, PE se mantiene actualizada respecto a las novedades en el mercado de referencia en el sector naturista que es E.U.A., para lo cual asiste anualmente a ferias como la realizada en Anaheim, California, que es una de las más importantes de esta industria a nivel internacional.

En este sentido, se cuenta ya con proveedores de equipo que brindan asesoría y capacitación continua. Por otro lado, un factor determinante para la adquisición de maquinaria fue la creciente demanda de sus clientes de maquila. Fue necesario adquirir un equipo para satisfacer esta demanda de acuerdo a las especificaciones de los clientes.

El cuarto aspecto tiene que ver con una situación particular de la empresa, que ante un crecimiento rápido en su cartera de clientes y pedidos, se vio en la necesidad de adquirir equipo. Sin embargo, para hacer frente a estas inversiones requería tener un socio, o bien realizar las inversiones en un periodo de tiempo más largo. Eligió la primera opción –un familiar fue el socio-, sin embargo, al cabo de dos años, el socio decidió abandonar el proyecto, lo cual provocó graves problemas financieros para la compañía. En este sentido, RTD fue demasiado optimista ante esta perspectiva de crecimiento y el apoyo familiar, no tomó las medidas adecuadas y sobreestimó este proyecto.

Recapitulando, se encontró un RTD con exceso de confianza y cuyo proceso de decisiones de inversión se ve fuertemente influido por otros actores como familiares, proveedores y clientes.

3.3. El aprendizaje en las decisiones de inversión de PE

Regularmente para tomar cualquier decisión de inversión el RTD no utiliza métodos formales como proyectos de inversión o indicadores financieros. El único control que lleva al respecto es un manejo de un flujo de efectivo diario, el cual consulta de antemano para saber si puede realizar fuertes desembolsos. Asimismo, ya conoce la temporalidad de ventas lo que le permite saber cuándo es conveniente realizar las inversiones.

Por otro lado se basa mucho en el “*feeling*” como él mismo lo llama, o bien como intuición, principalmente dados sus conocimientos y experiencia en el ramo, se centra más en los aspectos técnicos de la inversión para determinar si se realiza o no.

En cuanto a inversiones grandes, de acuerdo a su experiencia pasada, ha determinado ser más cuidadoso al respecto, dado que esta situación trajo graves problemas de liquidez a la empresa que le significó estancar varios proyectos de crecimiento.

De esta forma, recapitulando, el proceso por medio del cual el RTD realiza inversiones es informal, pero sin embargo, tiene como base la experiencia que ha acumulado durante años el RTD.

Conclusión

A través de lo presentado en esta investigación se pudo ofrecer un ejemplo de cómo se toman las decisiones de inversión en las Mipymes de la ZMG. Se encontró una gran coincidencia con los elementos teóricos que incorporan las FCC.

Para el caso de PE, se encuentra un proceso de decisión de inversión sumamente influenciado por actores externos a la organización, tales como familiares, clientes y proveedores. Asimismo, la carencia de métodos formales de evaluación de inversiones y el uso de la intuición y las experiencias previas, dan cuenta de las características principales de este proceso.

Un factor que se puede destacar es lo imprevisto como sucede en este caso, dado que una situación inesperada que no se anticipó puso en dificultades a la organización. De aquí la importancia de evaluar tanto elementos financieros como no financieros en el proceso de toma de decisiones de inversión.

Una limitante del trabajo es el análisis de un solo caso, dado que no se pueden realizar generalizaciones a partir de este análisis. Además de que el estudio no fue realizado en profundidad, dado que faltó entrevistar al resto de agentes involucrados tales como proveedores y clientes, por lo se tuvo una perspectiva un tanto limitada, por lo que se sugiere analizar más casos que sean trabajados en profundidad.

Referencias

- Adler, D.E. (2004). Una Teoría Conductista sobre Finanzas Corporativas. *Strategy & Business*
- Arendt, L.A., Priem, R.L. & Ndofor, H.A. (2005). A CEO-Adviser Model of Strategic Decision Making. *Journal of Management*, 31(5), 680-699
- BANCOMEXT (2003). *Mercados: El Yerberito*, México
- Chapple, W., Cooke, A., Galt, V. & Paton, D. (2001). The Determinants of Voluntary Investment Decisions. *Managerial and Decision Economics*, 22(8), Association of Managerial Economists, 453-463
- CIPI, (2003). *Observatorio PyME México. Primer Reporte de Resultados 2002*, Secretaría de Economía, México
- Ekanem, I. & Smallbone, D. (2007). Learning in Small Manufacturing Firms. The Case of Investment Decision Making Behavior. *International Small Business Journal*, 25(2), 107-129
- Estrada, R.A. (2003). Pequeña Empresa en México, *Administración y Organizaciones*, 5(10), UAM, 5-13, México
- Fairchild, R. (2007). Behavioral Corporate Finance: Existing Research and Future Directions. School of Management, University of Bath, UK
- FUNDES (2002). *Indicadores del Entorno de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) en los Países*, México [En línea]: www.fundes.org
- Gibb, A. A. (1997). Small Firms' Training and Competitiveness: Building Upon the Small Business as a Learning Organization, *International Small Business Journal*, 15(3), 13-29
- Hambrick, D. & Mason, P. (1984). Upper Echelons: The Organization as a Reflection of its Top Managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206
- Heaton, J.B. (2002). Managerial Optimism and Corporate Finance. *Financial Management*, 31(2), 33-45

- Hernández León, R.A. y Coello González, S. (2002). *El Paradigma Cuantitativo de la Investigación Científica*. Universidad de las Ciencias Informáticas, Cuba
- Jeannot Rossi, F. (2004). Hacia el Estudio Empírico de los Comportamientos. *Análisis Económico*, 19(40), 49-72, UAM, México
- Malmendier, U. & Tate, G.A. (2005). CEO Overconfidence and Corporate Investment. *The Journal of Finance*, 60(6), 2661-2700
- Malmendier, U., Tate, G.A. & Yan, J. (2005). Corporate Financial Policies with Overconfident Managers. Working Paper No. 13570
- Martínez Carazo, P.C. (2006). El Método de Estudio de Caso. Estrategia Metodológica de la Investigación Científica. *Pensamiento y Gestión*, 20, Universidad del Norte, Colombia
- Moreno Fernández, J.A. (2003). *Planeación Financiera*, 1ª edición, Compañía Editorial Continental, México
- Mullainathan, S. & Thaler, R. (2000). Behavioral Economics. Working Paper Series, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology
- NAFINSA (2007). *Las Pymes y los Empresarios*, México
- Ricciardi, V. & Simon, H.K. (2000). What is Behavioral Finance? *Business, Education & Technology*, 2(2), 1-9
- Rodríguez Puente, E. (2005). *El Proceso de Planeación Financiera: La Estrategia y la Operación dentro de la Visión Financiera*. IMEF, Monterrey, [En línea]: <http://www.imef.org.mx>
- Secretaría de Economía (2007). *Diagnóstico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. [En línea]: www.economia.gob.mx
- Shefrin, H. (2001). Behavioral Corporate Finance. *Journal of Applied Corporate Finance*, 14(3), 113-126
- Statman, M. & Tyebjee, T. (1985). Optimistic Capital Budgeting Forecasts: An Experiment. *Financial Management*, 14(3), 27-33
- Stein, J. (1996). Rational Capital Budgeting in an Irrational World. *Journal of Business*, 69(4), 429-455
- Suárez Nuñez, T. (Nov., 2001). La Pequeña Empresa (PE) en el Pensamiento Económico. *Administración y Organizaciones*, 4(7), 5-27, UAM, México

Subrahmanyam, A. (2008). Behavioural Finance: A Review and Synthesis. *European Financial Management*, 14(1), 12-29

Thaler, R.H. (1999). The End of Behavioral Finance. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 12-17

Yin, R.K. (2003). *Case Study Research*, 3rd edition, Sage Publications, U.S.A.

Zacharakis, A. & Shepherd, D. (2001). The Nature of Information and Overconfidence on Venture Capitalists' Decision Making. *Journal of Business Venturing*, 16(4), 311-332

FINANZAS SUSTENTABLES

Universidad de Guanajuato
División de Ciencias Sociales y Administrativas
Dr. Eduardo Barrera Arias
MC. Jaime Mandujano Chávez

Introducción

A través de la historia del desarrollo de la civilización, ha existido siempre la necesidad de optimizar los escasos recursos financieros, sin embargo, las recurrentes crisis financieras se han sucedido una y otra vez. Su explicación radica en la inestabilidad propia de los sistemas financieros, el desarrollo dependiente de las demandas de producción y la acumulación del capital es recurrente, con sus fases de auge y de posterior declinación. Esto nos obliga a tener que superar las lecturas superficiales concentradas en las efervescencias financieras. Estos periodos, en realidad, no muestran, al menos por un tiempo, los problemas estructurales del proceso de acumulación de riqueza. Sirviendo los periodos de especulación para generar altos niveles de acumulación de capital, cuando las empresas inician un proceso de disminución de sus tasas de ganancias.

Desarrollo

Por consecuencia cuando los entes económicos establecen sus objetivos únicamente desde el punto de vista financiero, se pensara que la empresa pretenda optimizar al máximo los recursos financieros con que cuenta, generando con ello la posibilidad de ser sustentable.

Por tanto, debemos tener claros los conceptos de finanzas, recursos financieros y sustentabilidad, como se van entretejiendo y la importancia en la utilización de estos conceptos por de los entes económicos.

Finanzas: independientemente de la profesión u ocupación que tengamos, percibimos dinero, lo gastamos, solicitamos préstamos, lo invertimos en algún recurso financiero, que al asumir un riesgo esperamos de esta operación beneficios económicos futuros.

Para Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo".

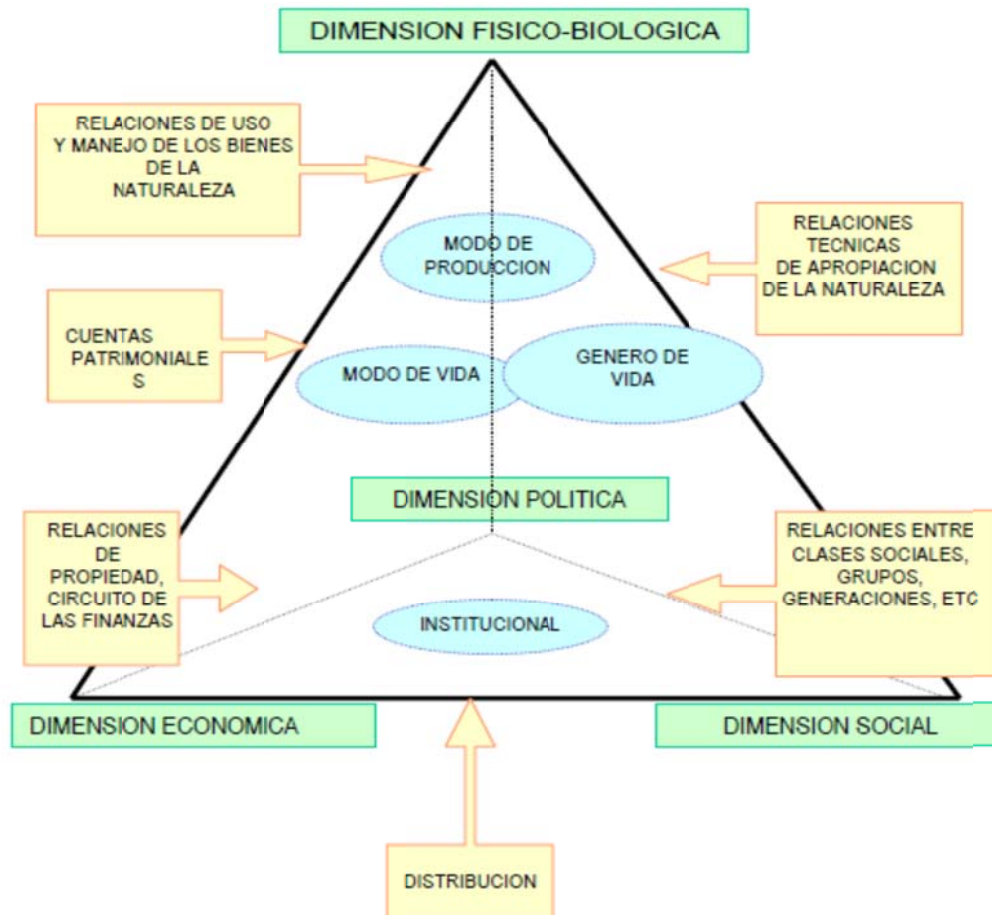
Para Ferrel O. C. y Geoffrey Hirt, el término finanzas se refiere a "todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz".

Los recursos financieros: se refiere a la estructura de financiamiento que puede establecer un ente económico y la forma en que estos recursos financieros son invertidos para su posterior obtención de beneficios económicos.

Las normas de información financiera (NIF A2) en su postulado básico que refiere a la entidad económica señala, "que la entidad económica es aquella que realiza actividades económicas constituida por combinaciones de recursos, humanos, materiales y financieros (conjunto integrado de actividades y recursos), conducidos y administrados por un único centro de control," . El conjunto integrado puede estar conformado por los activos tangibles e intangibles, el capital de trabajo, el capital intelectual y la fuerza de trabajo, el conocimiento del negocio, los contratos que aseguren la obtención de recursos y la generación de beneficios económicos, y los procesos gerenciales estratégicos, operacionales y de administración de recursos, entre otros.

En la década de 1990 el concepto de sustentabilidad alcanza su mayor difusión, constituyendo una moda. A fines del siglo XX la popularidad del término implica su presencia en todas las estructuras discursivas, desde los discursos políticos de todas las tendencias pasando por los discursos de organizaciones sociales, sindicales e inclusive académicas, como una fórmula mágica que conduce al mejoramiento de la calidad de vida. Sin embargo, este proceso ha conducido a la vanalización del concepto, donde se recurre insistentemente a la sustentabilidad pero difícilmente se la define como un concepto destinado a la acción colectiva en un grupo social.

En este sentido la sustentabilidad tiene cuatro dimensiones, que interactúan entre sí, una representación esquemática de las interacciones de estas dimensiones se presenta en la siguiente figura.



Achkar, Marcel 1999.

Sustentabilidad: Las definiciones de lo que es la sustentabilidad de la empresa han emergido, se han ajustado y/o modificado a lo largo de los últimos años. Encontramos diferentes énfasis o términos empleados por distintas organizaciones. Por ejemplo, para el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD, consejo mundial empresarial para el desarrollo sostenible), entidad que agrupa a las empresas más grandes del mundo, es «el compromiso de los negocios para contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con sus empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en general para mejorar su calidad de vida».

Para esta organización, la noción de responsabilidad social empresarial es un concepto fundamental comparable a libertad e igualdad que siempre se estará redefiniendo de acuerdo a las necesidades cambiantes y a las circunstancias. La responsabilidad social empresarial no es vista como una fórmula incuestionable de aplicación sino como una guía, una perspectiva para que las empresas puedan orientarse al abordar sus propias responsabilidades.

El Pacto Mundial o Global Compact no contiene una definición de sustentabilidad de la empresa, pero elabora unos principios que se asemejan a las ideas sugeridas por la perspectiva de la Responsabilidad Social Empresarial. Es una propuesta desarrollada por las Naciones Unidas en el marco del creciente proceso de globalización y el impacto que tuvieron las empresas transnacionales en la década de los noventa. Su objetivo fue involucrar a las empresas en el manejo de los desafíos sociales y ambientales que su experiencia, a veces desastrosa, había mostrado. Esta iniciativa empezó a operar desde el año 2000.

En mi opinión entender entonces por sustentabilidad al estado de condición (vinculado al uso y estilo) del sistema ambiental en el momento de producción, renovación y movilización de sustancias o elementos de la naturaleza, minimizando la generación de procesos de degradación del sistema (presentes o futuros) armonizando la naturaleza y el bienestar social y económico.

Las empresas como tal han existido desde tiempo inmemorial, pero su desarrollo se acelera en el Siglo XIX con la revolución industrial. Hasta entonces la forma de producción era un tanto artesanal e incluso se realizaba organizada en empresas familiares.

El desarrollo de la empresa tal y como la conocemos hoy tiene su impulso en la revolución industrial de mediados del Siglo XIX, cuando se reconoce la producción de bienes y servicios de forma colectiva, mas allá de individuos o familias, sin intervención de concesión por parte del Estado.

En América Latina, siguiendo la legislación francesa, la forma predominante de organización es la sociedad anónima y la sociedad de responsabilidad limitada. Además de las figuras legales, a efectos de entender mejor cómo promover comportamientos responsables, es preciso considerar cuál es la estructura empresarial en estos países. Mucha de la literatura sobre prácticas responsables nos llega de países más avanzados, como los de Europa y Estados Unidos, que si

bien tienen una estructura empresarial semejante, está más dominada por las grandes y medianas empresas y por gerencias profesionales. Micklethwait y Wooldridge (2003)

En el caso de América Latina, más del 60% de las empresas son PyMEs (incluyendo microempresas de acumulación) y proporcionan entre el 40% y 50% del empleo. Si incluimos las microempresas de subsistencia, las cifras suben al 99% y más del 60% respectivamente. Aun cuando estas estadísticas varían de país a país y son difíciles de consolidar, ya que los países usan diferentes definiciones de tamaño y las captan en diferentes fechas, podemos generalizar que la gran mayoría de las empresas son PyMEs y tienen una contribución significativa en el empleo y la producción.

Las grandes empresas apenas llegan al 1% en cantidad de empresas, aunque su contribución al empleo y la producción son elevadas, del orden del 40% y 50% respectivamente.

Adicionalmente, muchas de las empresas son de propiedad familiar o de muy pocos dueños.

Aun cuando no hay estadísticas para América Latina, el caso de Europa puede ser ilustrativo. En Europa el 85% de las PyMEs se definen como “con gestión de los dueños”, el 60% como “empresas familiares”, el 90% son de capital cerrado o son asociaciones de pocos socios y el 74% operan en un solo lugar [Grant Thornton, 2002 European Business Survey.].

En el caso de América Latina es posible que estas proporciones de empresas manejadas con criterio familiar sean aún mayores.

Adicionalmente, en los países de Europa, incluyendo España, y Estados Unidos, la literatura y diseminación de prácticas responsables suele estar dominada por empresas que cotizan en bolsas de valores, con muchos accionistas anónimos. Es de recalcar que entre todos los países de América Latina hay solo unas 1.200 empresas que cotizan en bolsa, de entre varios millones de empresas, y de aquellas son pocas las que participan diariamente en el mercado de valores.

No obstante, hay que destacar la emergencia de empresas multinacionales basadas en países de América Latina, como CEMEX y Bimbo en México o Vale y Bradesco en Brasil. América Latina tiene 10 empresas de las 500 más grandes del mundo, tres públicas y siete privadas (Brasil tiene cuatro y México tres). Aunque significativo, para nuestros propósitos de mostrar la

estructura empresarial a la hora de promover prácticas responsables, se pueden considerar como casos muy especiales.

Estas características de las empresas en América Latina son un importante condicionante de sus prácticas responsables y deben ser tenidas muy en cuenta a la hora de “importar” o adaptar prácticas de otros países.

Atendiendo a el Nobel de Economía Milton Friedman quien dice que “el negocio de los negocios es hacer negocios” Friedman (1962), pg. 133. Pareciera entonces que las empresas están peleadas con la sustentabilidad, sin embargo el mismo Friedman dice: “La responsabilidad del ejecutivo es manejar los negocios de acuerdo a sus (de los accionistas) deseos, que generalmente es ganar tanto dinero como sea posible, cumpliendo con las reglas básicas de la sociedad, tanto las establecidas en las leyes como aquellas plasmadas en las costumbres éticas” Friedman (1970).

Por otra parte la de la Doctrina Social de la Iglesia Católica. Por ejemplo, el Papa Juan Pablo II en la Encíclica Centesimus Annus de 1991 dice: “El beneficio es un regulador de la vida del negocio, pero no es el único. También deben considerarse factores humanos y morales, que en el largo plazo, son igualmente importantes para la vida de la empresa”. Esta posición reconoce la importancia de los beneficios para la supervivencia de la empresa, pero también que hay otros factores que son importantes en la actividad de la empresa.

Las empresas, particularmente en los países desarrollados, y las de mayor tamaño y relativamente más dinámicas en países en vías de desarrollo, suelen tener una orientación hacia la maximización de beneficios, o por lo menos, la mejora en los beneficios son el factor más determinante de su actuación. En algunos casos se debe a que algunos directivos tienen su remuneración ligada a los beneficios que obtengan, pero en muchos casos se debe a que sus ejecutivos han tenido entrenamiento en escuelas de negocio o de Economía donde el modelo tradicional de la empresa enfatiza estos aspectos. Los graduados recientes que entran en el mundo empresarial comienzan a recibir un entrenamiento que tiene una visión más amplia de la empresa, de sus responsabilidades y de la posibilidad de encontrar competitividad en prácticas responsables.

Obviamente que si en el modelo de la empresa solo se pone como objetivo la sostenibilidad financiera y se usan solo variables financieras que sean cuantificables, es de esperar que el

resultado ignore las variables sociales y ambientales, aunque algunos incluyen estos aspectos siempre y cuando sean convertibles en valores financieros. Esto lleva a muchos ejecutivos a poner los beneficios por encima de todo, sacrificando, si es necesario, otras responsabilidades de la empresa, si estas contradicen ese objetivo. Si bien es cierto que su principal responsabilidad es la sostenibilidad financiera y debe tener beneficios para poder continuar operando y ejercer las demás responsabilidades, no es menos cierto que los beneficios cuantificables y en el corto plazo no debería ser el fin único de la empresa y menos en la forma cómo se miden.

Para las empresas que cotizan en bolsa, el precio de las acciones es un indicador disponible casi de forma continua y supuestamente refleja el valor que el mercado le da a la empresa. Pero, ¿es un indicador confiable del valor de la empresa?. Las teorías de los mercados de valores sostienen que estos son eficientes, al reflejar los precios toda la información disponible.

Existen muchos estudios econométricos que han demostrado que un gran número de los mercados bursátiles del mundo son eficientes en el sentido que reflejan en el precio la información disponible para la toma de decisiones. Pero, la crisis de 2007-2009, los precios de las acciones son impactados por factores emocionales, por el efecto manada (donde unos siguen a otros por temor a hacer algo diferente) y por falta de información o información errónea, entre otros factores.

Algunos directivos creen que su objetivo es maximizar el precio de la acción y pueden tomar decisiones con visión cortoplacista, para tratar de influenciar el precio de las acciones y así congraciarse con los accionistas, que pueden determinar su futuro. Esta visión cortoplacista está muy influenciada por el interés individual.

Sin embargo, los precios de algunas acciones, en algún momento de tiempo, pueden no ser eficientes. De allí es que no se puede concluir que sean siempre una medida del valor de la empresa que pueda usarse como guía para valorar decisiones, en particular las referidas a prácticas responsables, que suelen producir beneficios, a veces intangibles y muchas veces en el largo plazo.

La premisa de lo que es bueno para los accionistas es bueno para la empresa, tampoco es necesariamente correcta. En mercados desarrollados, los accionistas miran a la empresa como

una inversión financiera, y suelen tener una visión de corto plazo. Compran y venden acciones para mejorar su beneficio personal.

En empresas que no cotizan en bolsa, o que tienen pocos dueños, como las empresas familiares, estos problemas son mucho menos agudos y los objetivos de los dueños están más alineados con el futuro a largo plazo de la empresa.

Tanto en empresas que cotizan en bolsa como en las que no lo hacen, otro indicador muy observado para la toma de decisiones es el de los beneficios netos.

El capital humano no aparece como activo de la empresa y en algunas empresas es su principal activo. Tampoco están la reputación, el valor de la marca (a menos que haya sido adquirida en una fusión o adquisición), o hasta los activos y pasivos ambientales.

En algunos casos no pagan por los costos reales de los insumos, por ejemplo el aire. No pagan por el costo de la contaminación o sus emisiones de gas de efecto invernadero o por impacto negativo sobre el medio ambiente. En países en vías de desarrollo el agua y la energía pueden estar subsidiadas.

Jack Welch, ex CEO de General Electric y considerado el padre del “shareholder value”, menciona que el intenso enfoque de los ejecutivos en las ganancias trimestrales y aumentos de los precios de la acción en bolsa era una “idea estúpida”: “Mirándolo bien, la maximización del valor a los accionistas es una idea estúpida. Ese valor es un resultado, no una estrategia. Sus principales objetivos son sus empleados, sus consumidores y sus productos” Financial Times 3 de marzo de 2009.

De aquí surgen estas cuestiones:

¿Es responsabilidad de la empresa resolver los problemas de la sociedad como la pobreza, la violencia o el desempleo? NO.

¿Es responsabilidad de la empresa resolver las carencias de los gobiernos? NO.

¿Puede la empresa permanecer indiferente ante estos problemas? NO.

Hay empresas que no pueden o no quieren ser responsables y a cambio hacen filantropía o acción social para enmascarar otras deficiencias. Se hacen donaciones a colegios, pero las condiciones laborales dejan mucho que desear. Se patrocinan deportes en la comunidad, pero se contamina el medio ambiente. Se patrocina la orquesta juvenil pero los productos son deficientes. Algunas empresas protegen las reservas naturales, pero incrementan sus emisiones de gases de efecto invernadero, tienen programas de becas, pero despiden a empleados, a veces con poca causa. No es cuestión de pecar y después ir de peregrinación en compensación.

La filantropía y la acción social pueden ser muy valiosas para la sociedad, pero deben hacerse además de las responsabilidades fundamentales, no en substitución de. La filantropía y la acción social no son parte de la estrategia de mercadeo o de relaciones públicas, deben ser parte de una estrategia integral de responsabilidad. Y si no, que lo hagan los accionistas o los dueños con su propio dinero, como lo demuestra el excelente ejemplo de la Fundación Bill y Melinda Gates, que usan su dinero, no el de Microsoft.

¿Cuáles son entonces los impulsores de las finanzas sustentables?

- La responsabilidad de la empresa ante los consumidores.
- La sociedad civil en la responsabilidad empresarial.
- Las Normas internacionales y políticas públicas.
- Los Grandes compradores y la cadena de valor.
- Las instituciones del mercado financiero.
- Los medios de comunicación.
- La responsabilidad, como factor de competitividad de la empresa.

Conclusión

Para que las finanzas de una empresa sean sustentables las empresas deben ser responsables porque es parte de la razón por la que la sociedad les ha permitido su incorporación. Mientras que haya empresas en las cuales para poder introducir prácticas responsables hay que convencer a la alta gerencia, o al directorio, o inclusive a los accionistas de que ello no es una “pérdida de dinero”. Para estos casos será necesario utilizar argumentos de rendimiento para poder convencer a escépticos. En algunos casos se podrán hacer cálculos tradicionales de costo beneficio. Sin

embargo, habrá que llevar estos cálculos tradicionales, dominados por la ideología de que “si no se puede medir, no existe”.

Si consideramos que muchos de los beneficios serán difíciles de medir, intangibles o se darán frutos en el largo plazo. Los costos suelen ser tangibles y en el corto plazo. Aún así podemos demostrar beneficios, la visión miope de muchos gerentes hará que quieran aplicar una tasa de descuento (formal o informalmente) muy elevada a esos beneficios, de tal manera que en muchos casos se subestimen estos beneficios y la responsabilidad no parecerá rentable.

El argumento debe ser que si las prácticas responsables redundan directa o indirectamente, tangible o intangiblemente, en los beneficios presentes o futuros de las empresas, éstas son parte legítima de la estrategia de la empresa y de la responsabilidad social corporativa.

En este sentido, si la empresa no tiene prácticas responsables ante la sociedad entonces está siendo irresponsable ante sus dueños o accionistas porque está perdiendo una oportunidad de mejorar la situación económica de sus accionistas. La necesidad de una demostración precisa, numérica, del nexo entre responsabilidad y rentabilidad puede perjudicar a la empresa, llevándola a perder oportunidades.

No hay que darnos por vencidos puesto que hay mucho camino por recorrer. Si son necesarios los argumentos morales, adelante, pero si no funcionan habrá que estar preparado para usar otros argumentos. Concluyo con esta reflexión seguramente hacer finanzas sustentables pareciera rendir pocos beneficios, pero ser no hacerlas puede salir mucho mas caro aun.

Bibliografía

Bodie Zvi y Merton Robert, Finanzas Corporativas. Prentice Hall - Pearson Education, 2003, Pág. 2.

Ferrel O. C., Hirt Geoffrey, Ramos Leticia, Adriaenséns Marianela y Flores Miguel Angel, Introducción a los Negocios en Un Mundo Cambiante, Cuarta Edición, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 8.

Friedman, D, 2008, Morals and Markets: An Evolutionary Account fo the Modern World, Palgrave MacMillan, Nueva York.

Friedman, M., 1962, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago).

Friedman, M., 1970, The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, *New York Times*, 17 septiembre.

LA INCIDENCIA DE LOS HIDROCARBUROS EN LA RECAUDACIÓN FISCAL DE MÉXICO

Universidad de Guanajuato
División de Ciencias Sociales y Administrativas
Mtra. Ma. Guadalupe Olvera Maldonado
Dr. Emigdio Archundia Fernández
Dr. Rafael Espinosa Mosqueda

Resumen:

México, ubicado en norte América, socio comercial de dos países mediante el TLCAN. La riqueza natural de México no es inagotable, existe reservas probadas del hidrocarburo que visualizan hasta solo 10 años al ritmos actual.

Todo ello, aunado a las condiciones geográficas tales como, clima y una riqueza natural diversa que hace a México único en el mundo. Más aun, el país cuenta con una de las reservas petroleras impresionantes capaz de producir hasta 3MB diarios de crudo de sus pozos petroleros para detonar el desarrollo.

Por ello, México, ha basa su petrolera en la fuente de sus finanzas públicas, los recursos que el estado obtiene han sido considerados en un 39% como fuente de financiamiento reduciendo su capacidad de recaudación de acuerdo a la Constitución en términos de contribuir con el gasto público, dejando de recaudar una gran cantidad de recursos lo que permitirían lograr unas finanzas públicas sanas ya que el 47.3% de la población económicamente activa no contribuye y si goza de los servicios que proporciona el Estado. Por ello, se pone en riesgo la sanidad de las finanzas públicas por ser un recurso agotable y no sustentable como energía de acuerdo a las tendencias internacionales.

Palabras Claves: Finanzas Públicas, tributario.

Introducción

La República mexicana, perteneciente al norte del continente americano y miembro socio de dos grandes potencias mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte –TLCAN²²-, conocido también como TLC o como NAFTA, siglas en inglés de North American Free Trade Agreement, o ALÉNA, del Francés Accord de libre-échange Nord-Américain con dos potencia, por un lado con Canadá, con una calidad de vida y nivel económico sobresaliente y por otro, la economía con mayor desarrollo en el mundo aun con los problemas financieros derivado de la crisis por la que atraviesa producto de su alto endeudamiento y su inminente recesión económica.

Por un lado y partiendo de analizar la posición de México ante el mundo referente a su gran cantidad de recursos naturales, la riqueza natural de México no es inagotable en materia energética, existe reservas probadas del hidrocarburo que visualizan hasta solo 10 años garantizando la producción a los ritmos actuales de extracción del país.

Todo ello, aunado a las condiciones geográficas tales como diversos tipos de clima y terrenos, costas, desiertos, selvas, montañas que bañan el territorio nacionales tal es el caso de la sierra Madre Occidental y por otro, la Sierra madre oriental; inclusive Ciudades patrimonio, turismo, pesca, paisajes, lagos, arrecifes y un gran número de especies animales y vegetales considerando a México como una gran cantidad de recursos naturales que parecerían inagotables.

Pero no todo es lo anterior, el país cuenta con una de las reservas petroleras más impresionantes del mundo capaz de producir hasta tres millones de barriles diarios de crudo de sus pozos petroleros y plataformas submarinas, aun sin tecnología para extraerlos y quizás lejos de lograr obtenerla.

Lo anterior ha representado una gran esfera de oportunidad para una nación como la nuestra, -en vías de desarrollo-, y que por décadas ha permitido el ingreso de grandes cantidades de divisas por la exportación del petróleo...el oro negro del país y causa de disputas políticas por la tendencia neo liberal considerando que el Neoliberalismo²³ considera que la libre competencia es el estado ideal de la economía, pero no siempre puede ponerse en vigor, porque los monopolios la contrarrestan. Por ello la pugna petrolera donde se encuentra México.

Lo anterior, pudiese generar una gran seguridad por las razones antes expuestas pero, que pasaría si los grandes yacimientos se agotan, los precios internacionales bajan drásticamente o se elevan como es el caso actual por los problemas que atraviesa el mundo en los países Islámicos y africanos quienes han sido por años productores y ahora se encuentra inmersos en una crisis

²² Documento firmado por el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos el Lic. Carlos Salinas de Gortari y que entró en vigor el 1° de enero de 1994.

²³ Ramírez Colina. Oswaldo. <http://www.monografias.com/trabajos/neoliberalismo/neoliberalismo.shtml>

política y de guerra civil que orilla a que los precios del hidrocarburo este por las nubes que por un lado beneficia a las economías como la de México pero por otro, aceptar las importaciones de derivados del petróleo afectando la economía nacional.

Las condiciones del medio ambiente cambian o bien, las expectativa aunado al problema del calentamiento global que orilla a las economías a buscar nuevas formas de obtener energía con enfoque sustentable y con responsabilidad social y que aleje los riesgos de carácter radioactivo en alternativas riesgosas actuales.

Consideramos que nuestra Economía está basada, en gran parte, en la producción del crudo, en los ingresos petroleros y su economía se comporta, en gran medida, a los movimientos internacionales del precio del barril; esto pone en riesgo la estabilidad financiera y por ende la estructura económica del país. La mejor decisión es la productividad y la diversidad, todo esto trataremos de presentarlo en la presente ponencia que si bien no pretende profundizar en un tema tan controvertido -como es el petrolero-, tiene la intencionalidad de aportar una visión general que nos permita imaginar el porque o no de la economía petrolizada de México, su fortaleza o debilidad y sobre todo, la dependencia tributaria en un país rico en su gente y en sus recursos naturales.

México, ubicado en norte América, socio comercial de dos países mediante el TLCAN. La riqueza natural de México no es inagotable, existe reservas probadas del hidrocarburo que visualizan hasta solo 10 años al ritmos actual.

Todo ello, aunado a las condiciones geográficas tales como, clima y una riqueza natural diversa que hace a México único en el mundo. Más aun, el país cuenta con una de las reservas petroleras impresionantes capaz de producir hasta 3MB diarios de crudo de sus pozos petroleros para detonar el desarrollo.

Por ello, Mexico, ha basa su petrolera en la fuente de sus finanzas públicas, los recursos que el estado obtiene han sido considerados en un 29.46% como fuente de financiamiento reduciendo su capacidad de recaudación de acuerdo a la Constitución en términos de contribuir con el gasto público, dejando de recaudar una gran cantidad de recursos lo que permitirían lograr unas finanzas públicas sanas ya que el 47.3% de la población económicamente activa no contribuye y si goza de los servicios que proporciona el Estado. Por ello, se pone en riesgo la sanidad de las finanzas públicas por ser un recurso agotable y no sustentable como energía de acuerdo a las tendencias internacionales.

Esta ponencia pone en la mesa del debate el riesgo de basar las finanzas públicas de México a los recursos obtenidos del petróleo simulando una recaudación con equidad y proporcionalidad requisitos Constitucionales petrolizando la economía.

Materiales

Dentro de la exposición se obtuvo información correspondiente a la economía petrolizada con base en la información de PEMEX y sobre INEGI y el SAT; la presentación de realizará en PowerPoint en exposición Magistral.

Para realizar la presente ponencia se utilizó el método de investigación inductivo-deductivo la cual permite determinar nuestras conclusiones partiendo de un esquema genérico llegando a la conclusión de la situación actual de México en términos de recaudación.

Desarrollo

Las reservas probadas de petróleo. Un México Rico.

No cabe duda que existe una riqueza del país, producto de su posición geográfica, empresas internacionales han certificado y confirmado a México con la existencia de 139 mil millones de barriles de petróleo en la zona de Chicontepec, un yacimiento histórico para el país pero que no podrá ser explotado en el presente, aspecto que desde la óptica de Petróleos Mexicanos (Pemex).²⁴ esto es, en otras palabras quizás la reserva más preciada de América pero sin tecnología para explotarla.

De acuerdo con investigaciones respaldadas por la dirección de Pemex Exploración y Producción (PEP), PEMEX asume el compromiso de extraer de esa área —que se localiza entre los estados de Puebla y Veracruz— sólo 18 mil millones de barriles de petróleo y gas en los próximos 30 años, toda vez que en la actualidad no existe ningún tipo de tecnología que permita sacar del subsuelo los hidrocarburos, esto es, que el país cuenta con reservas probadas sin límite.

El mayor yacimiento petrolero mexicano en la historia ha sido Cantarell, con una reserva original de 36 mil millones de barriles. Chicontepec tiene, entonces, 3.8 veces lo que Cantarell, veta de crudo que generó el “boom” petrolero de México de los últimos años.

La tecnología para extraer los hidrocarburos en Chicontepec no se tiene en México, pero tampoco en el extranjero. Se estima que para el año 2040, es decir, dentro de 31 años, el país podría desarrollar la infraestructura para sacar del subsuelo esta enorme riqueza.

Este hallazgo colocaría a México en un tercer lugar entre los países petroleros del mundo, sólo después de Arabia Saudita y de Canadá, y por arriba de Irán e Irak; el volumen de recursos certificado por las empresas De Goyler & McNaughton, Netherland & Sewell y Ryder Scott es comparable, en términos de cantidad, con la mitad de las reservas probadas de Arabia Saudita, y con 78% de las reservas de Canadá.

²⁴ Cruz, Serrano. Noé. El Universal. México. 2010.

La capacidad para poder extraer esa cantidad de hidrocarburo representa que la extracción de Chicontepec está prevista la perforación de más de 17 mil pozos, en los 29 campos existentes, a un promedio de mil por año. Será una de las dificultades a las que se enfrente México que no se trata de un gran yacimiento como Cantarell, sino de cientos, de miles de pequeñas cavernas que pueden estar separadas entre sí por metros o kilómetros, lo que obligará a la perforación masiva siendo esa razón, la meta de producir 100 barriles diarios de petróleo por pozo si se logra, será entonces todo un éxito para la economía mexicana.

Debido a la dificultad del subsuelo y a la dureza de la roca se desarrollan en la zona tecnologías experimentales como la perforación horizontal y multilateral de los pozos; El modelo de contrato que regirá en Chicontepec se encuentra en fase de diseño, y se sustentará en la posibilidad de otorgar incentivos a las empresas que obtengan las licitaciones, además de la posibilidad de ir incorporando nuevas tecnologías a lo largo del desarrollo del contrato visualizando una extracción sin precedente.

Es entonces, la posición de México como un país rico en reservas energéticas en tiempos de sustentabilidad y de cuestionamiento por la emisión de gases contaminantes siendo esto por un lado, una gran esperanza por poder contar con reservas económicas que permitan des petrolizar la economía en términos de recaudación pero que por otro lado, buscar que esas reservas permitan ese superávit fiscal recursos que permitan a la nación lograr invertir en tantos rezagos que por tantos años se han extraído supliendo la recaudación fiscal con los impuestos vía petróleo y los excedentes dada la volatilidad del precio internacional del crudo. Así las cosas, no cabe duda paradójicamente, un país rico en petróleo pero pobre en tecnología.

El Enfoque Fiscal de la Economía en México. El Petróleo como fuente de financiamiento tributario.

Actualmente el país es considerado como una economía emergente, la posición de nuestra economía mundo, según datos de la OCDE, ocupa el lugar 17 por debajo de China, Corea y Australia, el PIB de México es de 9 billones de pesos, es decir, la suma del Capital, la inversión, el gasto además de las importaciones y exportaciones, el ingreso Per Cápita asciende a 6,600 DLL. Anuales y su recaudación fiscal asciende a 9.1% del PIB, del 2010.

Los ingresos petroleros actualmente en México ascienden al 29% de los ingresos tributarios. Petróleos Mexicanos es la mayor empresa de México y de América Latina y el mayor contribuyente fiscal del país; PEMEX aporta el 29% del Presupuesto Federal. Solo en el sexenio del Presidente Vicente Fox, el gobierno obtuvo 335,000 millones de dólares por Concepto de ingresos petroleros.

La distribución de las zonas de extracción son diversas dentro de la República Mexicana y la zona marítima, lo actualmente distribuido referente a las zonas petroleras, las refinerías, petroquímicas entre otros, estando pendiente la zona de Tula Hidalgo donde se recientemente el Congreso habilitó la construcción de una nueva refinería sustentable la cual coadyuvará con la posibilidad de procesar y depender menos del exterior en términos de generar materias primas derivadas del petróleo.

Tratándose de los ingresos petroleros para 2011, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), señala que para efectos de la estimación del Impuesto Empresarial de Producción y Servicio (IEPS) a las gasolinas y diesel consideró el volumen esperado de ventas de estos productos, además del precio de referencia, los ajustes por calidad, los costos de manejo y los costos netos de transporte y el margen comercial que haya fijado PEMEX a los expendios autorizados.

Tratándose de las estimaciones de los ingresos propios de PEMEX y los derechos a los hidrocarburos, se menciona en la exposición de motivo PARA LA REFORMA FISCAL DEL 2011 que la SHCP junto con PEMEX realizaron dichas estimaciones utilizando información externa –PIB, tipo de cambio, inflación anual, tasas de interés, precio internacional de la mezcla de petróleo mexicano determinado de acuerdo con el artículo 31 de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH) e interna –proyecciones relacionadas con: producción, ventas internas, exportaciones, importaciones, precios de venta de sus productos–. *En materia de ingresos petroleros, es necesario precisar con la SHCP los precios y volúmenes de producción esperados en materia de gas natural, necesarios para el cálculo de los Derechos petroleros.*

Analizando la Ley de Ingresos de la Federación 2011, los ingresos que la federación recibirá referente a las contribuciones tanto de Impuestos, aportaciones de seguridad social, derechos y contribuciones de mejoras, la cantidad de **3,438,895.5 MMDP** obteniendo ingresos por derechos a los hidrocarburos la cantidad de 626,787.0 siendo los ingresos por derecho ordinario sobre hidrocarburos 537,676.7; para el fondo de estabilización, 76,461.2, los derechos para la investigación científica y tecnológica en materia de energía 4,191.9, los derecho para la fiscalización petrolera, 26.4 además de derecho único sobre hidrocarburos\$ 2,672.7, los derecho sobre extracción de hidrocarburos, 2,425.9; y finalmente los derecho especial sobre hidrocarburos \$3,425.1.

Dentro de los propios ingresos del estado se encuentran los ingresos de organismos y empresas siendo los ingresos petroleros por la cantidad de \$386,500.4 ingresos aportados por petróleos mexicanos. Es representa la cantidad que atiende el 29.46% de los ingresos petroleros de la Ley de Ingresos de la Federación para el año 2011.

Considerando las dos partidas relacionadas con la recaudación petrolera tenemos que asciende a la cantidad de \$ 1,013,287.4 MMP

Esto significa la cantidad que dentro de lo captado por el Estado, es sostenida por la paraestatal más importante del país manteniendo una dependencia tributaria soportada por los ingresos generados orillando al estado a depender su economía y su gasto público en los hidrocarburos situación por lo cual preocupante, riesgosa siendo este aspecto una falsa recaudación abandonando la exigencia constitucional de aportar los mexicanos de una manera proporcional y equitativa al gasto público.

Los ingresos tributarios en México.

La recaudación de contribuciones en México se ve limitada por diversos factores como son la economía informal, la evasión, una deficiente cultura fiscal, la falta de reformas fiscales integrales que logren que sean más los que contribuyan, los tratamientos fiscales diferenciados, entre otras causas.

En tanto se dan estos factores que limitan la recaudación, se observa cómo ha aumentado la dependencia que se tiene de los ingresos petroleros para financiar el gasto público. El deterioro de la recaudación nos lleva a que los recursos petroleros sean utilizados para subsanar la falta de recaudación ocasionada por las situaciones antes señaladas.

El tema de la cultura fiscal tiene que ser abordado desde dos vertientes, tanto del punto de vista de la importancia del pago de los impuestos por los que contribuyen, como también del adecuado uso de los recursos públicos para quienes gobiernan.

Es por ello que resulta importante que se continúe avanzando en el camino que lleve a buscar esquemas que mejoren la obtención de ingresos tributarios, tanto por la vía de las reformas legales que se requieran, como también en las acciones de operación por parte de las autoridades para combatir la evasión, de tal forma que no se desaprovechen aquellos potenciales de mejora a la recaudación.

Los ingresos del gobierno federal se conforman principalmente de dos rubros importantes, que son los ingresos petroleros y los ingresos tributarios. Al año 2010 la obtención de ingresos tributarios representaban el 10.3% del Producto Interno Bruto, por ciento que resulta inferior si se compara con otros en países, incluso de América Latina, como Chile, que tiene un promedio de recaudación del 20.4%, Brasil de 17.5%, Argentina de 15.5%, Uruguay de 18.4% o Costa

Rica de 12.3%. Y si bien en México en los últimos años han aumentado los ingresos tributarios, es un hecho que los ingresos petroleros también han incrementado, pasando de un 6.7% del PIB en el 2001 a un 8.8% del PIB en el 2009, lo que demuestra nuestra dependencia del petróleo en la obtención de ingresos que nos ayudan a financiar el gasto público.

Las finanzas públicas sanas deben estar soportadas en buena medida de los ingresos tributarios. El gran reto de la reforma fiscal es mejorar los niveles de recaudación. Durante los últimos años se han realizado reformas tributarias que buscan mejorarla. Se han hecho intentos por fortalecer la recaudación proveniente de los impuestos indirectos. Sin embargo, en uno de los últimos intentos que se realizaron durante el sexenio del Presidente Vicente Fox, la reforma que pretendía gravar los alimentos y medicinas no fue aprobada.

Esta discusión se llegó a convertir en un tema de carácter político, donde la principal bandera que utilizaban distintos actores que se oponían a la reforma era que se afectaría a sectores vulnerables de la población, sin entrar a un estudio y análisis de fondo, que permitiera demostrar si realmente los impuestos indirectos representaban un aumento en la recaudación y si significaban un potencial importante de recaudación, y a partir de ello evaluar los impactos que se llegarían a causar en sectores vulnerables de la población y determinar acciones necesarias para atenuar dichos impactos.

Posteriormente, al no ser posible una reforma en el tema de los impuestos indirectos, en el 2008, por medio del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), además de otras medidas, es como se han dado los primeros pasos para aumentar la recaudación, en lo que se busca que al finalizar el presente sexenio la recaudación alcance niveles del 11% del PIB.

El aumento de la recaudación con el IETU se espera lograr con la eliminación de aquellos tratamientos preferenciales que existen en el Impuesto Sobre la Renta, convirtiéndose con ello en un impuesto mínimo.

Uno de los problemas del IETU es el hecho de que no se permitan o reconozcan en su totalidad diversas inversiones, como activos o inventarios, anteriores al 2008. Esta medida provocará temporalmente un aumento en la recaudación del impuesto. Sin embargo, no es lo deseable que con ello se busque favorecer un aumento en la recaudación, ya que en todo caso el aumento debe darse no en función de limitar o restringir diversos tratamientos por los hechos ya realizados por

los contribuyentes que vienen operando con anterioridad al 2008, sino por la situación misma que prevé el IETU, de eliminar tratamientos preferenciales. La realidad del IETU es que favorece más a inversiones nuevas y no a las que se realizaron antes del 2008, al darles tratamientos totalmente diferentes. Sin lugar a dudas es importante que se revisen diversos aspectos que se requieren corregir, para hacer del IETU un impuesto que no afecte la actividad económica y con ello la generación de empleos. Es un hecho que el Impuesto Empresarial a Tasa Única ha dado mayor recaudación que el Impuesto al Activo, y así se puede observar una mejora en la recaudación durante los primeros años incrementando en términos reales la obtención de ingresos tributarios no petroleros en un 10.5%.

Los ingresos tributarios del sector público captados durante 2010 totalizaron tres billones 176 mil 332 millones de pesos (mdp). De este total, el 44 por ciento provino de los impuestos; 29 por ciento se obtuvieron por la venta del petróleo y el restante 27 por ciento correspondió a ingresos distintos de los impuestos y de ingresos propios de organismos y empresas. Tratándose de los ingresos tributarios, éstos ascendieron a un billón 314 mil 326.8 mdp; sin embargo, fueron menores al programa anual en 6 mil 180.1 mdp; es decir, se situaron 0.5 por ciento por debajo de la meta.

Si bien, la diferencia podría considerarse poco significativa, llama la atención que tanto el crecimiento anual de la actividad económica de 5.3 por ciento, como las 730 mil 348 plazas laborales adicionales al año previo, y los incrementos en las tasas impositivas, resultaron insuficientes para alcanzar las metas recaudatorias en ISR, IETU, IDE, y en el IEPS. Al respecto, las reformas aprobadas para 2010, correspondientes al ISR, IETU e IDE, se orientaron a incrementar sus tasas impositivas a fin de fortalecer la recaudación; sin embargo, la captación de dichos tributos, en conjunto, se ubicó 27 mil 410.7 mdp por debajo de la meta anual, al registrar la cantidad de 679 mil 739.2 mdp, 3.9 por ciento por debajo del programa. Asimismo, los aumentos en las tasas impositivas de IEPS a bebidas alcohólicas, cervezas y telecomunicaciones, 3 no se reflejaron en su recaudación al ascender, en conjunto, a 31 mil 028.1 mdp; ubicándose en 5 mil 257.7 mdp por debajo del programa anual (-14.5 por ciento). En sentido contrario, el aumentó de 15 a 16 por ciento en el IVA, sin considerar alimentos y medicinas, y el mejor desempeño de la actividad económica, se reflejaron en la recaudación de este impuesto, que ascendió a 504 mil 433.6 mdp; 18 mil 878.7 mdp (3.9 por ciento) por encima del programa anual.

En el mismo sentido, el incremento de la carga impositiva del IEPS a tabacos impulsó la captación, al registrar 26 mil 925.3 mdp; 3 mil 475.4 mdp (14.8 por ciento) por encima del

programa anual. Finalmente, las captaciones de IETU e ISR, en conjunto, registradas durante 2010 mostraron un crecimiento real de 1.7 por ciento respecto a lo observado en

2008, año en que entró en vigor el IETU con una tasa impositiva de 16.5% y cuando el ISR registraba una tasa de 28 por ciento; es decir, tasas menores a las aprobadas para 2010 de 17.5 por ciento y 30 por ciento, en ese orden. Al respecto, la SHCP deberá entregar a la Comisión de Hacienda y Crédito Público de la Cámara de Diputados, a más tardar el 30 de junio de 2011, el diagnóstico integral sobre la conveniencia de eliminar el ISR (a personas físicas –con actividad empresarial, honorarios y arrendamiento— y a personas morales) o el IETU.

La recaudación no petrolera.

Dentro de esta recaudación encontramos ingresos de la principal fuente, la de los impuestos, concepto que proviene desde el tributo y que ha representado el sustento y soporte del manejo de las finanzas públicas del país ascendiendo su recaudación a la cifra de Impuestos: 1,464,299.5 siendo el Impuesto sobre la renta 688,965.2 como impuesto directo gravamen que atiende a la recaudación de la renta que tienen las persona físicas y morales del país siendo este el principal impuesto en México implementado como aquel que grava el incremento de patrimonio de los contribuyentes y en que goza de mayor evasión por parte del particular.

Le sigue el tan nombrado Impuesto Empresarial a Tasa Única siendo esta la recaudación que asciende a 60,605.3 dando paso al Impuesto al Valor Agregado que como impuesto indirecto que grava el consumo y que tanto se ha discutido en México en relación a su generalidad gravando medicinas y alimentos; el ingreso asciende a \$ 555,677.1 para el año 2011 y finalmente el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios recaudando la cantidad de \$ 69,920.8.

Lo anterior deja ver que es importante la cantidad que se recauda relacionados con los impuestos los que son asignados a los sujetos pasivos de la relación jurídica tributaria pero que sin embargo, comparándola con la cantidad recaudada por aspectos relacionados con el petróleo, encontramos que la cantidad aportada a las finanzas públicas para sostener el gasto público del estado mexicano, asciende al 40.89% en relación a la suma de lo recaudado por impuestos e ingresos petroleros, por ello, la recaudación no petrolera vía impuestos representa un 59.10% siendo un porcentaje enorme que depende el país de los ingresos petrolero.

La economía petrolizada.

Hace aproximadamente 30 años, en 1980, el Ex presidente José López Portillo Pacheco, hizo célebre la frase “Preparémonos para administrar la riqueza” refiriéndose a los recursos petroleros excedentes, en ese entonces, el precio del crudo Mexicano ascendió hasta más de 80 DLL por barril manteniendo una estabilidad ficticia y comparando la economía petrolera de México, quizá

como la de los países Árabes tal es el caso de Arabia Saudita, Kuwait, Irak entre otras y que dejaría a México ubicado dentro del selecto grupo millonario de ricos petroleros.

El país adquirió equipo de segunda mano para la explotación petrolera y la producción de barriles ascendió de 1.9 millones de barriles diarios a 2.5 millones, esto representaba un hecho sin precedentes. El apalancamiento financiero vía deuda del gobierno mexicano ocasiona que cuando el precio del barril se derrumbó y la crisis económica conjunto con la fuga de capitales hicieron que la devaluación del peso así como la triplicación de la deuda como consecuencia del desfasamiento cambiario, dejara inmerso el país en una de las grandes crisis económicas que hasta la fecha han dejado a México endeudado y que también representa una lápida que inhibe al crecimiento y desarrollo por el alto costo de la deuda aun con los esfuerzos actuales de disminución de los compromisos por pagos a cuenta de capital.

31 años después, estamos cometiendo el mismo error, el de hacer cuentas alegres con el excedentes petroleros, que en un par de años cuando mucho, volverán a caer y con éste la economía nacional sufrirá sus estragos.

Lo anterior hace suponer tal presagio, toda vez que seguimos dependiendo de los impuestos vía petróleo, aunque con un nuevo régimen fiscal de PEMEX, la dependencia petrolera que por un lado pudiese considerarse una fortaleza por la generación de recursos que subsanan las grandes brechas de las finanzas públicas del Estado Mexicano y por otro, una gran y enorme debilidad de sustentar económicamente la economía del país y su desarrollo en los ingresos petroleros toda vez que si bien es cierto, el precio del crudo es alto, por las deficiencias industriales de no ser capaces de transformar el hidrocarburo en producto refinado que permita obtener derivados del petróleo también es cierto que el costo de los productos adquiridos y procesados que retornan al país, son comprados en Dólares generando un impacto de ficción hacia la parte presupuestal ya que la economía de las empresas se ven afectadas por la falta de competitividad al adquirir al descompensar los precios de los bienes producidos por la industria nacional y en el proceso globalizado de nuestra economía, se ve desfasada la producción ante el mercado internacional.

Lo anterior también permite visualizar y concluir que más que una fortaleza, la economía petrolizada de México, representa una gran debilidad que inhibe el desarrollo ya que desestimula la creatividad, el emprendedurismo y el auto dependencia de nuestro México sin lugar a duda siga siendo de las naciones de primer mundo y en especial de la economía norteamericana.

Por años hemos basado las finanzas públicas ligadas estrechamente a los recursos obtenidos del petróleo, más que una fortaleza, ha representado una dependencia, una ficción financiera que inhibe en la generación de la verdadera riqueza, de la producción, del crecimiento de la tecnología todo ello basado en la aportación de su población, del compromiso y del formalismo que representa el compromiso de su gente donde vemos que en los países desarrollados son los que sostienen y participan en la generación de empleo y el crecimiento sostenido.

Por ello, la economía que México sigue sosteniendo, sin temor a equivocarnos, representan una dependencia petrolera y por ende una falsa recaudación que nos lleva a fincar nuestros presupuestos financieros desde la óptica pública, sostenido por la explotación de el recurso natural que es el petrolero... por eso la economía de México es y seguirá siendo Petrolizada.

Ingresos Petroleros, una recaudación riesgosa.

Siendo la recaudación, como se ha analizado en la presente ponencia, en una gran parte la petrolera, la derivada de lo recaudado del petróleo y existiendo la inestabilidad de los precios, la dependencia de los países industrializados en relación con la transformación de los derivados del petróleo, el riesgo que representa depender del petróleo como fuente de ingresos públicos de las finanzas mexicanas será la discusión permanente donde los órganos colegiados y en particular el Congreso de la Unión, deberá, mediante la tan esperada reforma fiscal integral, subsanar las finanzas públicas estableciendo un nuevo marco normativo, basado en la legalidad, en la ampliación de la base de contribuyentes, en la generalización del IVA, en la posible eliminación de impuestos que han lacerado la economía de la MIPYME en el país tal es el caso del IETU y del IDE, sirvan para no depender del petróleo como fuente de financiamiento fiscal y represente una oportunidad de inversión hacia un crecimiento y un desarrollo con base en la industria petrolera mexicana.

Discusión

Como parte central del tema que atiende la presente ponencia, la posibilidad del debate en términos fiscales dentro de las finanzas públicas, es pertinente, un estado debe mantener sus ingresos sanos, basadas en su recaudación y en la generación de riqueza producto del trabajo y de la inversión, por ello, el sustentar las finanzas del estado mexicano con recursos extraídos del petróleo, de este recurso tan vituperado y tan codiciado desde la nacionalización del petróleo en el año 1938 precisamente un 18 de marzo por el entonces Presidente Don Lázaro Cárdena quien con un afán nacionalista, rescató para todos los mexicanos este patrimonio que ha sido objeto de

disputa política, corrupción, sindicalismo obsoleto, quiebra financiera, caja chica, orgullo de los mexicanos y sobre todo, fuente de riqueza en las finanzas públicas de un país tan importante en América como lo es México.

Seguramente la discusión sobre este tema dejará aspectos importantes de análisis ya que México atraviesa por un grave problema de seguridad derivado de problemas ligados con el narcotráfico y la pobreza, aspectos que seguramente requerirán una atención desde el punto de vista educativo, pero también, desde el punto de vista financiero ya que los recursos sirven para atender necesidades y con un estado con la menor recaudación fiscal en relación con el PIB en América Latina, seguramente le será difícil atender sin un cambio estructural en el manejo de sus finanzas públicas.

Conclusiones

La economía de México, representa un reto para los investigadores y estudiosos del tema de las finanzas públicas. En este 2º Foro Internacional la parte de desarrollo sobre todo en la cultura tributaria, es y será un marco extraordinario para plantear la dependencia petrolera en las contribuciones, un tema que lleva a la reflexión desde diversas ópticas relacionadas con la cultura tributaria y el tema de la industria del petrolero.

La dependencia de este recurso no renovable en tiempos de sustentabilidad, el riesgo y la falsa idea de depender las finanzas públicas de un país como México para atender el gasto público, llevara a México a un trabajo extenuante hacia el interior de sus estructuras para salvar su crecimiento y su manejo de la forma de autodeterminación, misma que servirá para lograr una mejor nación y un mejor país.

Fuentes consultadas.

Cía. «[Country comparison: oil - proved reserves](#)».

http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/330.htm

© 2011 Organization of the Petroleum Exporting Countr

[http://www.ri.pemex.com/files/content/Reporte%204T10D%20201105132.pdf\(Dictaminados](http://www.ri.pemex.com/files/content/Reporte%204T10D%20201105132.pdf(Dictaminados)

[http://www.ri.pemex.com/files/content/Reporte%204T10D%20201105132.pdf\(Dictaminados](http://www.ri.pemex.com/files/content/Reporte%204T10D%20201105132.pdf(Dictaminados)

www.pemex.com

<http://www.inegi.org.mx/default.aspx?>

<http://www.sat.gob.mx>

ley de ingresos de la federación 2011

ley de egresos de la federación 2011 y 2010.

ley del Impuesto Sobre la Renta

ley de Impuesto al Valor Agregado 2011

ley del IEPS

Archundia, Fernández. Emigdio. *El Impacto Tributario de la Economía Informal en México. En Busca de una Propuesta Estructural*. Tesis Doctoral.IEE.2009.

DISCIPLINA CONTABLE Y TRIBUTARIA COMO FACTOR DE DESARROLLO PARA PYMES INDUSTRIALES: IMPORTANCIA DE LOS SISTEMAS CONTABLES PARA LA ADMINISTRACIÓN

Universidad de Guanajuato
División de Ciencias Sociales y Administrativas
Mtra. Ma. Guadalupe Olvera Maldonado
Dr. Emigdio Archundia Fernandez
Dr. Rafael Espinosa Mosqueda

Resumen

Es indudable que en las últimas décadas las PYMES han tomado un rol protagónico en la actividad económica y social de cualquier país, y en especial de los países latinoamericanos; y por ello, cualquier intento de potenciar su desarrollo de parte de los gobiernos, las universidades y los empresarios queda justificado. Por lo que estas empresas quedan permanentemente bajo un sinnúmero de estudios que lejos de agotar el tema, lo amplían.

La dinámica de los cambios de todo tipo, requiere un ajuste al interior de las PYMES, una necesidad de transformarse y adecuarse para transitar de la administración empírica a una administración moderna, que utilice todos los medios disponibles para tomar decisiones acertadas. Es en este punto cuando la contabilidad y los sistemas contables deberán revalorizarse como proveedores de información financiera.

Por supuesto que para lo anterior, será necesario establecer las características de los sistemas contables adecuados y congruentes a las necesidades particulares de este sector.

El presente trabajo constituye la propuesta inicial de una tesis doctoral, cuya finalidad es estudiar a las PYMES, sus principales problemas administrativos, y dentro de éstos, centrar el estudio en las características que los sistemas contables deben poseer para coadyuvar en el desarrollo de este importantísimo sector.

Palabras clave

PYMES, administración, información financiera, toma de decisiones.

Introducción

En los años recientes, se ha incrementado la importancia que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan para la economía, tanto en países industrializados como en los de menor desarrollo, y México no es la excepción.

Hace pocas décadas, el entorno permitía que las empresas triunfaran pese a estrategias poco dinámicas, amparadas en la continuidad y la tradición, ya que la competencia no era agresiva, y las decisiones podían ser posteriores a los problemas.

Hoy en día la situación ha cambiado, el ritmo de los mercados, de los avances tecnológicos, de las propuestas administrativas, y en general de todo el entorno, es cada vez más acelerado, lo que ha generado una necesidad urgente de adaptación, y una capacidad de reacción inmediata –e incluso anticipada- a la dinámica de los cambios y la toma de decisiones.

Dentro de este contexto, las MPYMES han enfrentado retos aún mayores que las grandes empresas, ya que históricamente han estado rezagadas y, en general, administradas empíricamente.

Hasta la década de los 70, este tipo de empresas estaban prácticamente marginadas de las políticas públicas y por ende, de los procesos de desarrollo. Posteriormente, en las siguientes dos décadas fueron vistas con su real capacidad de generadoras de empleo, producción, e impacto socio-económico.

En la actualidad no se concibe como viable ninguna actividad económica sin el desarrollo y fomento de las MPYMES; y precisamente por ello es que aún cuando ha sido objeto de múltiples estudios e investigaciones de todo tipo, el tema lejos de estar saturado, parece expandirse y exigir nuevos estudios que planteen soluciones a los problemas que aquejan a este importante sector, así como estrategias que permitan su desarrollo.

Sin embargo, en palabras de A. Chirinos, Presidente de la Organización Latinoamericana de Administración (2007, p. 13):

El trinomio teoría-práctica-investigación, es el factor que debe ser impulsado por las Instituciones de Educación Superior, empresarios e industriales, gobierno y colegios de profesionales graduados universitarios, ya que esto proporcionará la información fidedigna que proyectará contundentemente la MiPyME, pero sobre todo, encontrará el mecanismo que proporcione una actividad económica sustentable a la sociedad, con un trabajo digno e ingreso justo, pues no se debe perder de vista que el crecimiento de este sector obedece, entre otras cosas, al incremento poblacional y a la falta de generación de empleo, pasando a ser la opción automática o más viable de autoempleo en las familias, por lo que a ser una manifestación del ámbito social-gubernamental.

Particularmente, en México, la gran mayoría de las universidades públicas cuentan con un centro de estudios, centro de negocios, incubadoras o cualquiera otra denominación a la actividad y/o departamento dedicado al estudio e investigación de la pequeña y mediana empresa.

Con esta estrategia se ha elevado de manera significativa el número de investigaciones en las áreas económico administrativas. Y es que el nuevo requerimiento de las empresas de menor tamaño es que respondan a los retos de competitividad, flexibilidad, y adaptación al cambio.

Por esta razón, es que los estudios de las pequeñas y medianas empresas, se convierte en un aspecto prioritario para todos los sectores, a fin de alcanzar la tan ansiada competitividad y el desarrollo, lo que necesariamente nos lleva a delinear estrategias en la administración y la toma de decisiones.

Así pues, el interés del presente trabajo se orienta a la identificación de algunos de los factores determinantes del éxito de las pequeñas y medianas empresas industriales mexicanas; específicamente, a enfocar a los sistemas contables de información y a los aspectos tributarios relacionados, como parte de una estrategia de administración que coadyuve en la toma de decisiones gerenciales detonantes del desarrollo.

El suministro de información es vital para cualquier organización, y la contabilidad es una de las principales fuentes de información cuantitativa con que cuentan las empresas,

No obstante, un freno a lo anterior lo ha constituido la cultura de los propietarios de las PYMES, quienes han establecido su administración de acuerdo a sus propias creencias y costumbres, que en muchas ocasiones son un factor en contra para su propia empresa. Esto ha sido desde hace mucho tiempo, un área de oportunidad para mejorar la administración,

Otro problema que enfrentan las empresas pequeñas se refiere al cumplimiento de las obligaciones tributarias, ya que los trámites burocráticos, la escasa cultura empresarial y la deficiente estructura contable le crean una sensación de inseguridad que frena su crecimiento. Incrementado por la percepción de que los impuestos y sus ordenamientos son incomprensibles, y a veces injustos.

Administración

La administración ha evolucionado de manera acelerada, precisamente porque ha tenido que adaptarse a los requerimientos y el entorno de las organizaciones. La globalización, los avances tecnológicos, la cultura de calidad, las aportaciones en psicología, sociología, relaciones humanas, matemáticas (entre otras disciplinas y ciencias relacionadas), y principalmente la competencia libre y franca entre las organizaciones, ha detonado una necesidad de adaptación y llevado al diseño de estrategias administrativas efectivas.

Si consideramos las organizaciones como “dos o más personas que trabajan juntas, de manera estructurada, para alcanzar una meta o un conjunto de metas concretas” (Stoner, 2006, p. 6), podemos utilizar la definición que nos propone Hernández y Rodríguez (2006, p. 5) que la administración “es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar para lograr objetivos organizacionales preestablecidos”.

Si bien la historia de la administración como objeto de estudio es relativamente reciente (poco más de un siglo), la necesidad de ésta ha estado presente desde que existen las comunidades humanas y la realización de tareas.

La administración actual debe ser considerada una ciencia “en tanto estudia e investiga metodológicamente las variables, las constantes y causas-efecto de la eficiencia y eficacia de las organizaciones sociales productivas” (Hernández y Rodríguez. 2006, p. 5). Pero para adquirir tal estatus, la administración tuvo que transitar por procesos históricos de desarrollo, de propuestas teóricas aplicables en la práctica: las teorías administrativas (conocidas también como escuelas o corrientes), que ofrecen distintas alternativas de solución a problemas prácticos de las organizaciones.

Es generalmente aceptado por los investigadores, que la administración como ciencia, nace a partir de que la Revolución Industrial se extiende por Europa y Estados Unidos de América; cuando la invención de máquinas de vapor modificó la forma de producir, desplazando a la manufactura manual por la fabricación en serie. Y es que el cambio que trajo consigo no fue únicamente en las formas de fabricar, sino una completa transformación en los ámbitos económico, técnico, cultural, social, e incluso político.

Al interior de las organizaciones, los administradores empiezan a buscar técnicas que les permitan el manejo eficiente de los recursos humanos y materiales: había que estar acorde a los cambios.

Los retos de la administración actual

Como toda área del conocimiento, la administración ha transitado por caminos contrastantes -definitivamente influenciada por ideologías y estilos personales-, en su búsqueda de teorías aplicadas al funcionamiento óptimo de las organizaciones.

La evolución de las propuestas del siglo pasado, ha compensado el letargo en el que permaneció la administración en los siglos precedentes. Pero lo anterior no es de ninguna manera sorprendente, si consideramos que el desarrollo empresarial forzosamente ha sido, es y será el motor impulsor de los avances en materia administrativa.

Por ello, tampoco deberá sorprendernos que la velocidad actual y futura de su desarrollo sea vertiginoso, porque vertiginosos son los cambios internos y externos que afectan a las empresas.

Adalberto Chiavenato, en su libro “Introducción a la Teoría General de la Administración” (2006, p. 488), establece una interesante analogía en lo que denomina *darwinismo organizacional*. Chiavenato observa la relación íntima entre las ciencias, por lo que el desarrollo de una de ellas influenciará el desarrollo de otras.

En el siglo XIX, después de reunir una gran cantidad de información, Charles Darwin (1809-1882) escribió su famoso libro, *El origen de las especies*, en el cual presenta su teoría de la evolución de las especies... La evolución se orienta por un mecanismo increíble llamado selección natural de las especies. Ese mecanismo selecciona automáticamente a los más aptos y elimina automáticamente a los demás. No son los más fuertes de la especie los que sobreviven, ni los más inteligentes, sino los que se adaptan mejor a los cambios ambientales...

La evolución por la selección natural de las especies explica el mundo vivo. Tras casi doscientos años de su divulgación, la idea de la evolución también se aplica a las organizaciones como organismos vivos.

Pero aún en estos momentos de cambio acelerado, énfasis en la globalización, el desarrollo de tecnologías de todo tipo y el servicio al cliente, no deja de ser sorprendente el comprobar que aún persista, en numerosas organizaciones, la aplicación de modelos rígidos e incompatibles con las principales variables, tanto de su entorno, como de su cultura, procesos o estructuras organizacionales particulares.

Solo el conocimiento basado en un estudio serio y fundamentado de los modelos y teorías reseñadas, así como de las condiciones particulares de cada organización, puede ofrecer una buena opción para elegir, con mesura e inteligencia, la utilización de los más adecuados, y no caer en la falacia de los remedios universales, que tan desfavorables resultados provocan en las organizaciones.

Es importante aprovechar todo el potencial de la organización para innovar y diversificar, así como adquirir mayores y mejores sistemas de información, y de esta forma, organizar la información como un recurso clave, con el fin de poder analizar todos los aspectos y esquemas existentes en la organización, permitiendo generar soluciones y tomar decisiones correctas.

Para el logro de este fin, se han desarrollado diferentes instrumentos tanto tecnológicos como sistemáticos, que facilitan la obtención y el manejo de la información. La contabilidad y los sistemas de control en que se sustenta, son herramientas trascendentes en la proveeduría de información relevante, y componente básico en el diseño del sistema de información administrativa, que será el soporte de la toma de decisiones.

Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)

Precisamente en ese ambiente de “selección natural” (según la analogía de Chiavenato), donde las empresas luchan para obtener ventajas competitivas que las posicionen mejor que el resto de las empresas, o en algunas ocasiones que al menos les permitan sobrevivir, es donde se desenvuelven las pequeñas y medianas empresas.

Muchos autores han definido el concepto “empresa”, la mayoría de ellas coincidentes con la que propone Salvador Mercado (2007, p. 33): “Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa.”

Para lograr sus objetivos, una empresa debe coordinar adecuadamente los recursos con que cuenta: humanos (personal), materiales (bienes tangibles), técnicos (sistemas, procedimientos, formulas, entre otros intangibles) y financieros (elemento monetario).

Existen muchas clasificaciones de empresas que nos ofrecen los diversos tratadistas en administración, sin embargo la que adoptaremos es la realizada bajo el criterio de la dimensión o tamaño. De acuerdo a su tamaño y operaciones, las PYMES en México, han sido legalmente definidas por la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, promulgada en el año 2002 y modificada en 2006. Aunque anteriormente ya se contaba con clasificaciones oficiales, es esta Ley la que se mantiene vigente, con algunas modificaciones respecto a la original, como la publicada el 30 de junio de 2009 que modifica el artículo 3, fracción III para quedar como sigue:

Segundo. Se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, de conformidad con los siguientes criterios:

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Tercero. El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

La clasificación es necesaria, ya que el Gobierno Federal ha establecido políticas de fomento para las micro, pequeñas y medianas empresas, y prueba de ello es la promulgación de la mencionada Ley que “tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional.” (Artículo 1).

Vale recordar que en México las MPYMES representan el 99% de las empresas, generando un 79% de los empleos formales, y el 52% del Producto Interno Bruto (PIB). Según datos oficiales de la Secretaría de Economía. (Exposición de motivos del Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial de la Federación 30 de junio de 2009).

La distribución de las PYMES por sector económico (LA PYME Y LOS EMPRESARIOS. Nacional Financiera, 2004):

Manufactura	12%
Comercio	49%
Servicios	39%

Por estos y otros indicadores, las pequeñas y medianas empresas han despertado un gran interés por parte del gobierno, la sociedad, y las instituciones educativas y de investigación.

El tema se ha convertido en parte vital de la economía mexicana, según lo reconoce el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012:

2.6 Pequeñas y Medianas Empresas” (dentro de Economía competitiva y generadora de empleos) establece como objetivo: “Promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs), y además plantea las estrategias para lograrlo.

Sin embargo, pese a todos estos esfuerzos, pareciera que la situación actual de las PYMES mexicanas –y de América Latina en general- no es la idónea: no tienen un alto grado de sobrevivencia ya que el 75% desaparece apenas después de los 2 años de creadas (Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, México, 2009).

Esto requiere, por supuesto, un análisis más profundo de las características y problemas de las pequeñas y medianas empresas mexicanas y su entorno, como las que plantea Gómez Macías (2007: 99-100).

Características:

- Tienen capital proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.

- Los dueños dirigen la empresa. Son empresas familiares, la toma de decisiones depende de ellos.
- La administración es empírica
- Utilizan maquinaria y equipo aunque se basen en el trabajo más que en el capital.
- Obtienen algunas ventajas fiscales.
- Falta de liquidez y solvencia.
- Bajos niveles de productividad.
- Acceso restringido a fuentes de financiamiento.

En porcentajes, Según Nacional Financiera, el 43% de los motivos o causas de fracaso son por problemas administrativos; el 16% por problemas fiscales; el 15% por la incapacidad de cumplir requisitos; el 11% por deficiencias en la comercialización; 8% por errores en insumos y producción; y el 7% por la falta de financiamiento.

Especificando, según la misma fuente (NAFIN), las principales causas de fracaso de las PYMES mexicanas son:

1. Incompetencia o falta de experiencia de los administradores. Muchas empresas surgen de una corazonada más que de un conocimiento significativo del negocio y sus características. También es común que los propietarios se sientan con los conocimientos suficientes en todas las áreas del negocio, y rechacen cualquier insinuación de asesoría o apoyo.
2. Negligencia que muchas veces sigue a la emoción de inicio del negocio. Es común observar que, después de la apertura, algunos empresarios se sienten descorazonados y no se concentran tanto en el negocio como lo deberían hacer.
3. Falta de controles adecuados. El empresario al frente de la PYME, por lo general, ignora la necesidad de mantener controles que le permitan anticiparse a los problemas. Es común observar que, la gran mayoría de las veces, los administradores son tomados por sorpresa en situaciones que pudieran haber sido anticipadas, de contar con un sistema de control adecuado.
4. Falta de capital suficiente, que generalmente surge por la ausencia de una planeación adecuada de las necesidades de recursos.
5. Falta de una identificación correcta del riesgo. En ocasiones, el entusiasmo desmedido hace que únicamente se evalúen de manera parcial los retos futuros, ignorando muchos de los riesgos posibles.

Como se puede desprender de estos estudios, los problemas centrales de las PYMES se derivan de las deficiencias en la administración y el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Lo anterior constituye una gran desventaja, ya que el mundo globalizado y competitivo en el cual se desenvuelven las empresas, requieren de estrategias que las posicionen sin esa fragilidad que históricamente han arrastrado los PYMES.

La administración moderna es una necesidad ineludible para estas empresas, así como el uso de todas las técnicas, sistemas o disciplinas que le permitan el desarrollo a través de la generación de ventajas competitivas, a efecto de permitirles un mejor posicionamiento para afrontar los retos del mundo empresarial.

Contabilidad

Ante los problemas internos que enfrentan las empresas en general, y las PYMES en particular, ¿Cuál es el papel que juega la contabilidad?

El concepto contabilidad, como la práctica y la estructura teórica de la contabilidad, ha evolucionado con el transcurso de los siglos. Actualmente, una acepción generalmente aceptada es la siguiente:

Es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que produce sistemática y estructuradamente información financiera. Las operaciones que afectan económicamente a una entidad incluyen las transacciones, transformaciones internas y otros eventos.

(Normas de Información Financiera. 2010: NIF A-1, párrafo 3).

En principio, y a partir de que sistema es “un conjunto de elementos funcionalmente relacionados entre sí” (Hovsepian, 2003, p. 9-10), se establece que la contabilidad es un sistema de información financiera, ya que debe establecer una relación funcional bien estructurada entre los métodos, técnicas, procedimientos y normas o principios básicos, para captar los datos (entrada de información), procesarlos, resumirlos y comunicarlos (salida de información financiera). Todo ello bajo en enfoque del costo-beneficio, es decir, el costo invertido en un sistema no debe exceder el valor de la información que produzca.

La validez de la contabilidad como instrumento de registro práctico de las operaciones no tiene ninguna objeción, ni la ha tenido a través del tiempo, aún cuando en principio se trató solo de anotaciones sin un formato específico.

La Partida Doble ya era utilizada de manera general a fines del siglo XIII, pero fue hasta la publicación del libro de Fray Lucca Pacioli en 1494, que su difusión y alcance se convirtió en el parte aguas de la contabilidad sistematizada; aunque el tema del libro “Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita” fueron las matemáticas, dedicó una sección a la contabilidad bajo el formato de partida doble, y además explica los diferentes libros que integran el método, los procedimientos contables, e incluso las practicas comerciales de su tiempo (Hovsepian. 2003, p. 2).

La contabilidad de registro por partida doble está lo más cercana a la perfección de lo que una técnica puede aspirar (opinión personal completamente empírica, validada de la misma forma

durante más de 500 años), pero la dinámica al interior y exterior de las empresas ha cambiado, y por lo tanto, esa contabilidad de partida doble, con todos sus atributos, resulta insuficiente.

Al convertirse la administración en una ciencia, y reconocer la importancia que la información representa para ésta, muchos investigadores han enfocado su trabajo a los temas contables, incluyéndolos dentro de los procesos generadores de conocimiento a través de la aplicación del método científico.

Aunque ha sido vista como solamente una técnica por personas especializadas en otras áreas, que no comparten el pensamiento de que la contabilidad pueda tener enfoques científicos, el potencial científico ha sido aprovechado para obtener un mayor conocimiento para desarrollar modelos contables.

Habría que considerar que anterior a la aplicación de instrumentos estrictamente científicos, la contabilidad ya empezaba a seguir el rumbo de la metodología científica en su afán de proporcionar respuestas a los problemas de las empresas; de esta necesidad surgen los Paradigmas en Contabilidad, de los cuales los más significativos son:

Paradigma del beneficio o enfoque deductivo-normativo.

(Aproximadamente de la década de los 20 a los 60, siglo XX)

Jack Araujo (2004) se refiere a éste como el paradigma de la Ganancia Líquida Realizada que busca medir la utilidad operativa de la empresa teniendo en cuenta los objetivos de la contabilidad los cuales son medir los activos, pasivos, el patrimonio y la utilidad, y comunicar la información acerca de los cuatro objetivos anteriores.

Mide en abstracto unos hechos pasados, en búsqueda de un concepto único y autosuficiente de verdad económica, con finalidades eminentemente legalistas, en donde la contabilidad se orienta hacia la función de registro, con la única misión, todavía muy limitada, de dar cuenta al propietario de la situación de su patrimonio (Tua Pereda, en: Revista Contaduría universidad de Antioquia, N° 16, 1990).

Paradigma de la utilidad de la información.

(Las primeras propuestas surgieron a partir de los 60)

En este enfoque el objetivo es el usuario, con la finalidad de que éste pueda aprovechar la información financiera emanada de la contabilidad. Jorge Tua lo resume en dos puntos:

Cuáles son las necesidades de los usuarios que deben satisfacerse con carácter prioritario.

Cuáles son las reglas más adecuadas para la satisfacción de esas necesidades

De hecho, este paradigma influyó la formalización de conceptos de Mattessich en el planteamiento de su teoría general. Y además, su vigencia se demuestra al servir como modelo

para el planteamiento de una normatividad contable moderna, tanto en el plano internacional con las Normas Internacionales de Información Financiera (N.I.I.F o I.F.R.S. por las siglas en inglés de Internacional Financial Reporting Standards), como en el plano nacional con las Normas de Información Financiera (N.I.F.).

Efectivamente, en México el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (I.M.C.P.) desde hace más de 30 años (1974, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados) ha trabajado en pro de la normatividad contable, a través del estudio, desarrollo y emisión de principios y boletines que sirvan de fundamento a la contabilidad financiera. A partir de 2004 el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF) es el organismo independiente que asume dicha función, procurando la convergencia con la normatividad internacional al respecto.

Las Normas de Información Financiera (2010) están clasificadas en:

Normas conceptuales que conforman el Marco Conceptual (Serie NIF A)

Normas Particulares (Series NIF B, C, D, E)

Interpretaciones a las normas Particulares (Serie INIF)

El marco conceptual es un sistema coherente de objetivos y fundamentos interrelacionados, agrupándolos en un orden lógico deductivo, destinado a servir como sustento racional para el desarrollo de normas de información financiera y como referencia en la solución de problemas que surgen en la práctica contable.

El marco conceptual sirve al usuario general de la información financiera para:

Permitir un mayor entendimiento acerca de la naturaleza, función y limitaciones de la información financiera.

Dar sustento teórico para la emisión de las NIF particulares, evitando con ello la emisión de normas arbitrarias que no sean consistentes entre si.

Constituir un marco de referencia para aclarar o sustentar tratamiento contables

Proporcionar una terminología y un punto de referencia común entre los usuario generales de la información financiera, promoviendo una mejor comunicación entre ellos.

(NIF A-1, párrafos 18 y 19)

Por su parte, la normas particulares tienen como función “establecer las bases concretas que deben observarse para reconocer contablemente los elementos que integran los estados financieros” (NIF A-1, párrafo 44)

Finalmente las INIF se plantean casos específicos de interpretación de las normas.

La importancia de las NIF se evidencian en cuanto a que “estructuran la teoría contable, estableciendo los límites y condiciones de operación del sistema de información contable” (NIF A-1 párrafo IN5), lo cual no es una aportación mínima para una disciplina que nació y creció sobre sustentos prácticos y totalmente empíricos.

Sin embargo, las necesidades de información de los usuarios, en un ambiente cada vez más complejo, también han evolucionado, por lo que la contabilidad ha tenido que adaptarse y especializarse hacia diferentes enfoques de información relevante:

Contabilidad Financiera

Se orienta a la obtención de información para usuarios externos (se fundamenta en la observancia de las Normas de Información Financiera).

Contabilidad Administrativa

Su orientación es la información relevante que sirva de base para la toma de decisiones para usuarios internos (no cuenta con una normatividad como tal, se basa en la aplicación de las técnicas, disciplinas, ciencias, y cualquier herramienta auxiliar para proveer de información para la toma de decisiones).

Contabilidad para usos fiscales (Contabilidad fiscal)

Pretende facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias (Con sustento en la normatividad fiscal)

Definitivamente no debemos ver los objetivos de la contabilidad (financiera, administrativa y fiscal) como discrepancias irresolubles en la aplicación práctica y teórica de la contabilidad, sino como diferentes enfoques sobre un mismo fin: satisfacer diversas necesidades de información a través de los instrumentos contables. Lo cual redundará en una mejor información financiera que genere mayor credibilidad y confiabilidad por parte de los usuarios. Esto provoca, facilita y potencia una mejor toma de decisiones y una mejor administración.

Sin embargo, esta aseveración está llena de matices derivados de los diferentes entornos, de la dimensión o tamaño de las empresas, de la pertinencia de los instrumentos contables, de los diferentes perfiles del empresarios, del uso que se le dé a la información.

Ello sin olvidar que las empresas se encuentran inmersas en un ambiente económico, social, y de relaciones humanas, lo que necesariamente debe considerarse para integrar propuestas congruentes y, principalmente, aplicables a la realidad.

Cumplimiento de las obligaciones fiscales

En esta parte habrá que hacer diversos señalamientos para remarcar las causas y trascendencia del cumplimiento de las obligaciones fiscales.

En efecto, el cumplimiento de las obligaciones fiscales lleva consigo una serie de factores que condicionan su cumplimiento. Lo ideal sería lograr un nivel de conciencia social, cívica y educativa en general, que llevara a los contribuyentes al cumplimiento voluntario; pero tampoco es tarea fácil lograr esa meta, principalmente en las naciones con políticas fiscales eminentemente recaudatorias, como la que siguen la mayoría de los países latinoamericanos.

Según Antonio Jiménez González (2008, p. 345), los principales factores que condicionan el cumplimiento son:

- a) La educación. La escasa formación cultural y cívica (en algunos casos llevada al extremo del llamado “analfabetismo fiscal”), aunada a las continuas modificaciones en la legislación, han sido unos de las principales obstáculos al cumplimiento.
- b) Características del Sistema Tributario. Esencialmente el grado de equidad o justicia, y la certeza y claridad de las normas por cumplir.
- c) Fluidez de la Administración. Las dificultades y obstáculos burocráticos (“culto a los requisitos”) crean una menor inclinación al cumplimiento.
- d) El Riesgo. Quizás el factor que pesa mayormente en el ánimo del contribuyente son las consecuencias que el incumplimiento puede generarle. Y es que a la carga tributaria, hay que agregarle los costos de incumplimiento (recargos, multas, costo administrativo, defensa jurídica, etc.), que para muchas empresas implican su cierre definitivo.

Considerando los factores anteriores, las empresas que tradicionalmente han manejado sistemas contables deficientes, seguramente tendrán que cambiar; incluso si lo único que tuvieran en mente fuera sustentar con bases sólidas el cumplimiento de las obligaciones fiscales. De lo

contrario, a la inseguridad jurídica que de las normas y el actuar de las autoridades se desprenden, le agregarían el riesgo que la ineficiencia de sus sistemas contables representa.

Conclusiones

A partir de la importancia que tienen las empresas pequeñas y medianas en cualquier país, como detonantes del desarrollo micro y macroeconómico, queda justificado cualquier intento de parte de los gobiernos, las instituciones académicas y los organismos empresariales e investigadores de explorar aún más en su problemática particular.

Las PYMES están ávidas de información financiera de calidad, derivada de sistemas contables bien estructurados, pertinentes, funcionales, congruentes y adaptados a la realidad empresarial mexicana. Eso les propiciaría una mejor toma de decisiones y una mayor probabilidad de desarrollo.

El problema central del presente trabajo será establecer y proponer la participación eficiente de los sistemas contables de información en la resolución de los conflictos administrativos y, como consecuencia, en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, con la intención de que coadyuven a la toma de decisiones eficiente, y por lo tanto, a la buena marcha de las empresas.

Lo cual nos plantea necesariamente una serie de preguntas: ¿Cuál es el papel que juega actualmente la información financiera en la vida de las empresas? ¿Por qué los pequeños y medianos empresarios, en general, no invierten en sistemas administrativos y contables de información? ¿Es problema de percepción, de cultura empresarial, o de costo-beneficio?

Considerando éstas interrogantes, la pregunta clave del planteamiento es: ¿Cómo deben estar estructurados los sistemas contables de una PYME para que proporcionen la información que propicie decisiones acertadas de la administración? Evidentemente, la respuesta a esta interrogante, será de singular importancia para la vida de las PYMES.

Bibliografía

TEXTOS:

Chiavenato, A., (2006) *Introducción a la Teoría General de la Administración*, México: McGraw-Hill.

Jiménez González, A. (2008) *Lecciones de Derecho Tributario*, México: ECAFSA

Jones, G.R. y George, M. J., (2006). *Administración Contemporánea*. México: McGraw-Hill.

Hernández y Rodríguez, S., (2006). *Introducción a la Administración, Teoría General Administrativa: Origen, Evolución y Vanguardia*, México: McGraw-Hill.

Hovsepian, V.H., (2003). *Fundamentos de Contabilidad*. Thomson Editores, México: Thomson Editores.

Meigs, R. F., Williams, J.R., Haka, S.F., Bettner, M.S. (2004). *Contabilidad. La base para decisiones gerenciales*. México: McGraw-Hill

Mercado, S., (2007). *Administración Aplicada. Teoría y Práctica. Primera parte*. México: Limusa.

Romero López, A.J., (2006). *Principios de Contabilidad*. México: McGraw-Hill.

Stoner, J., Freeman R. E., y Gilbert Jr, D. R., (2006). *Administración*. México: Prentice Hall.

TRABAJOS DE INVESTIGACION Y PONENCIAS EDITADOS POR INSTITUCIONES:

Organización Latinoamérica de Administración, (2007). “La MIPYMES en Latinoamérica. Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamérica de Administración. México: Universidad de Guanajuato.

Gómez Macias M. (2007). “El futuro de las PYMES en el marco del T.L.C.” en *Las MIPYMES en Latinoamérica, Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración*. México: Universidad de Guanajuato.

Normas de Información Financiera, (2010). México: Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de las Normas de Información Financiera – Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

REVISTAS:

Mejía Soto, E., (2004). “Evolución del pensamiento de Richard Mattessich”. En: Revista Universidad del Quindío, (10).

Araujo E., J. A., (2004). “Un nuevo paradigma contable para Colombia: la utilidad de la información”. En: Revista Contaduría universidad de Antioquia, (24-25).

Tua Pereda, J., (1990). Algunas implicaciones del paradigma de utilidad en la disciplina contable. En: Revista Contaduría universidad de Antioquia, (16).

PAGINAS WEB:

Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012. México, 2007

www.pnd.presidencia.gob.mx/

Secretaría de Economía, (2001). *Programa de Desarrollo Empresarial 2000-2006*. Apartado 2.3.2 Escasa formación y desarrollo de habilidades empresariales.

www.cipi.gob.mx/Docs

Nacional Financiera Banca de Desarrollo, (2004). Fundamentos de negocios, La PYME y los empresarios.

www.nafin.com/portainf/

Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, (2010). México.

www.pymempresario.com

Secretaría de Economía. Contacto PYME.

www.economia.gob

OTRAS FUENTES:

Diario Oficial de la Federación, Secretaría de Economía, (30 de junio de 2009). Exposición de motivos del Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México.

LA INFORMACIÓN FINANCIERA COMO FACTOR DE DESARROLLO DE LAS SOCIEDADES DE PRODUCCIÓN RURAL: SUS RETOS EN LATINOAMÉRICA ANTE LAS NIF PARA PYMES.

Universidad de Guanajuato

División de ciencias Sociales y Administrativas

Mtro. Roberto Rodríguez Venegas

roberto_rodriguezv@hotmail.com

Dr. Rafael Espinosa Mosqueda

asesorneg@yahoo.com.mx

Dr. Emigdio Archundia Fernández

emigdioaf@hotmail.com

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo fundamental el establecer la influencia de las finanzas en el desarrollo y toma de decisiones para el mejoramiento de las organizaciones comercializadoras; conociendo el grado de progreso de cada una de las áreas administrativas que la conforman, y por lo tanto que intervienen en el funcionamiento de las Sociedades Comercializadoras de Productores del estado de Michoacán, México; con ello se pretende sentar las bases para el establecimiento de la relación entre el desempeño financiero y el uso de información financiera, con apego las Normas de Información Financiera (NIF). Para ello se realizó una investigación exploratoria, que consistió en una autoevaluación de los distintos indicadores que intervienen en la operación, como son la organización, administración, finanzas, comercialización y operación de las sociedades ya mencionadas. Uno de los problemas a enfrentar será la adecuación de las NIF para PYMES tanto en México como en los países Latinoamericanos.

Palabras clave.

Información Financiera, Normas de Información Financiera, Sociedades Comercializadoras y PYMES.

Introducción.

La globalización es un proceso imparable del cual difícilmente nos podemos quedar al margen, el mundo de los negocios no ha quedado exento de este proceso; es común ver ahora empresas sin patria real que tienen como único mercado el mundo como conjunto.

El lenguaje que utilizan las organizaciones para comunicarse con los bancos, accionistas, potenciales inversores o la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, un ejemplo, es la contabilidad; hasta hace pocos años este lenguaje era local: si una empresa de Alemania se tenía que “comunicar” únicamente con agentes alemanes, entonces utilizaba el sistema legal obligatorio para hacerlo: los Deutsch GAAP (principios contables alemanes). Pero ¿qué pasó cuando estas empresas se tenían que comunicar con un agente inglés que sólo conoce los UK GAAP (principios contables ingleses)?; ¿cómo podía tomar una decisión este agente inglés si los activos, pasivos, ingresos y gastos se valoran de manera distinta en Alemania y en Inglaterra? La solución era proceder a una traducción del lenguaje contable para que la organización que estaba fuera del país de origen pudiera entender la información ofrecida por la empresa y pudiera, de esta manera, tomar la decisión adecuada.

En un mundo globalizado, este proceso de traducción de los lenguajes contables en los diferentes países era poco ágil y ponía ciertos obstáculos a la circulación de capitales. Por ello, entre otras razones, se decidió que todos los países miembros de la Unión Europea utilizaran un lenguaje contable común. Este lenguaje son las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) / Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que son emitidas por un organismo de carácter privado con sede en Londres llamado International Accounting Standards Board (IASB). Adicionalmente en los países europeos, otros países como Japón, la India o Estados Unidos tienen en su agenda la implementación de este lenguaje contable universal.

Hasta este momento, la utilización de las NIC/NIIF sólo era obligatoria para los grupos consolidados de las empresas cotizadas en los Mercados de Valores. Se ha decidido que las empresas no cotizadas en Bolsa deben aplicar un nuevo Plan General de Contabilidad (PGC) a partir del 1 de Enero de 2007 que, aunque no será idéntico, se habrá inspirado en las NIC/NIIF.

Éste será sólo el primer paso para que las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en un futuro no muy lejano, adopten totalmente este lenguaje universal y se puedan comunicar con usuarios de la contabilidad independientemente de su país de origen (Noticias.com, 2010).

En México después de 30 años los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados han sido sustituidos por la Normas de Información Financiera (NIF). Lo anterior es consecuencia de que la práctica contable se debe hallar a la par de los estándares mundiales, sin embargo esto ha causado algunos comentarios insatisfactorios en las empresas, señalaron fiscalistas de Howard Castillo Miranda (HCM) y el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).

Las NIF es una suma de conocimientos de las principales economías del mundo, y se encuentra en adecuaciones. El Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) tomó como principio los boletines de la contabilidad y los adoptó.

El especialista de Howard Castillo Miranda señaló que hay temas por discutir y definir claramente para caer lo menos posible en las interpretaciones. En la adopción de las NIF se debe de ir en la búsqueda de un lenguaje común contable para que un estado financiero que se vea en Estados Unidos, Venezuela, Brasil, o cualquier parte, se entiendan sin grandes contratiempos (Impuestum, 2006).

La información financiera

La contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que produce sistemáticamente y estructuradamente información financiera (Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, 2010).

La actividad contable se ha visto dificultada por la existencia de gran diversidad de principios y criterios contables, que producen diferencias sustanciales en el registro de las operaciones, difíciles de justificar por los emisores y de entender por los receptores. En tales condiciones, en los últimos años se ha realizado un gran esfuerzo por encontrar ese conjunto de normas que pudieran aplicarse y que a la vez respondieran a los objetivos de proporcionar información lo suficientemente homogénea para permitir una plena armonización contable (Organización Internacional de los Organismos Rectores de las Bolsas, 2010).

La armonización en esta materia, junto con mayores niveles de transparencia, constituye un instrumento imprescindible para lograr una mayor calidad en la información financiera disponible para los distintos usuarios y grupos interesados, y para la toma de decisiones más fundamentada por parte de los inversores, en beneficio de un funcionamiento más eficiente de los mercados (Acedo, Ayala y Rodríguez, 2008).

La multiplicidad de participantes en la actividad económica y su diversidad de intereses determinan que la información financiera sea de uso y aplicación general, desde este punto de vista el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF) emite las normas de información financiera (NIF), definiéndolas como al conjunto de pronunciamientos normativos, conceptuales y particulares, que regulan la información contenida en los estados financieros y sus notas, en lugar y fecha determinados, que son aceptados de manera amplia y generalizada por todos los usuarios de la información financiera.

Las Normas de Información Financiera son postulados y características de la información que deberán ser aplicados y consideradas al momento de preparar y presentar estados financieros

para que estos sean de calidad y orienten de manera eficiente la toma de decisiones, de ahí la importancia que tiene, el que durante el proceso contable, esta sea generada con calidad, tanto en lo referente al control y procesamiento de los registros y transacciones como al llevar a cabo la preparación y presentación de los resultados. De manera que, como ya se mencionó, la información financiera al ser un elemento importante y fundamental para la administración de las entidades económicas, cumpla sus objetivos de ser una herramienta de análisis y apoyo (Quevedo, 2010).

Por otra parte las NIF están estructuradas de tal manera que dentro del marco conceptual agrupa en un orden lógico deductivo objetivos y fundamentos interrelacionados, destinados a servir como sustento racional para el desarrollo de normas de información financiera y referencia en la solución de los problemas que surgen en la práctica contable y el cual sirve al usuario permitiéndole un mayor entendimiento acerca de la naturaleza, función y limitaciones de la información, a su vez mediante el establecimiento de postulados básicos, fundamenta y configura el sistema de información contable que rigen el ambiente bajo el cual deben operar. Las Normas de Información Financiera Particulares a su vez establecen las bases específicas de valuación, presentación y revelación de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan económicamente a la entidad, que son sujetos de reconocimiento contable de la información financiera (CINIF, 2010).

Indicadores financieros

Pero el fin de la contabilidad no es solo generar información, si no que ésta sea aprovechada para lograr la meta del negocio y para realizar los objetivos, planes y proyectos de los diferentes usuarios de las mismas, tanto internos como externos (Guajardo, 2005).

Básicamente, las decisiones que se toman en los negocios se refieren a cómo se obtienen los recursos y cómo se utilizan siempre con el fin de aprovecharlos de la mejor manera en beneficio de la entidad.

El desempeño financiero de una entidad se puede medir mediante grupos indicadores:

a) Solvencia o estabilidad financiera la cual sirve al usuario para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión (CINIF, 2010).

b) Liquidez se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior está asociado a la facilidad con que un activo es convertible en efectivo para una entidad, independientemente si es factible disponerlo en el mercado. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo (CINIF, 2010).

c) Eficiencia Operativa. Se refiere al grado de actividad con que la entidad mantiene niveles de operación adecuados. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la entidad (CINIF, 2010).

d) Rentabilidad. Se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos. Sirve al usuario general para medir la utilidad neta en cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable y sus propios activos (CINIF, 2010).

Sociedades comercializadoras de productores

Las sociedades comercializadoras de productores forman parte de las llamadas empresas sociales, una caracterización de la concepción de la empresa social se encuentra en la perspectiva comparada del cooperativismo y la ruralidad (Buendía y Lins,2000),en donde se señala lo que conciben y se denominan realidades de la nueva economía social que son empresas que participan en una actividad productiva real, inserta en el mercado de trabajo regular, pero que se dirigen prioritariamente a personas con especiales dificultades, para las que son una herramienta, dentro de un conjunto de procesos formativos, para acceder a un posible empleo y también para acceder a la salud, a la vivienda, a intensificar las relaciones comunitarias y a encontrar sentido a la vida.

Así mismo se hace énfasis en la existencia durante tres décadas en Europa y a finales de los años 80 en España, surgen iniciativas de comercio justo. Éstas consisten, básicamente, en la compra de productos provenientes de cooperativas y/o comunidades de productores del tercer mundo y su comercialización posterior en los países ricos, pagando por ellos precios mayores a los habituales de modo que se garantice una calidad de vida digna a los trabajadores que los han producido y exigiéndoles como contrapartida, la reinversión de los beneficios obtenidos en mejoras comunitarias, control sobre las condiciones de trabajo y otros aspectos sociales.

En muchas organizaciones de comercio justo se observan actitudes reacias a la profesionalización gerencial, a la estandarización, al acceso a canales convencionales y, en general, a la pérdida de control ideológico del proceso, aún si eso las mantiene económicamente inviables. Sin embargo, ha de reconocerse que la dificultad radica precisamente en el diseño particularizado de esos programas de promoción de modo que no se caiga en la contradicción de fomentar la ineficiencia.

Considerando que dentro de la nueva economía social se encuentran clasificadas al mismo nivel las de comercio justo las siguientes consideraciones son aplicables: las posibles subvenciones especiales, directas o indirectas (por ejemplo, el trato de favor en concursos públicos o las exenciones fiscales), no deberán dirigirse a la actividad productiva y comercial, sino a la integración social. El problema práctico reside en el diseño de indicadores diferentes para ambos

aspectos, consustanciales a ellas, de modo que, en cada situación, se pueda saber si se está subvencionando una empresa que de todos modos sería inviable con toda la plantilla normalizada o se está apoyando el proceso de inserción de personas que, coyunturalmente, son menos productivas.

Las sociedades comercializadoras de productores son cualquier tipo de sociedad establecida bajo cualquiera de las formas legales existentes que tienen como característica principal que están integradas por socios productores de bienes y servicios del sector primario concentradas principalmente en actividades de agricultura y ganadería así como la comercialización de bienes y servicios de terceras personas, se establecen con una aportación mínima de capital y se allegan de estímulos o subsidios gubernamentales para su funcionamiento, teniendo por objeto fomentar el desarrollo de unidades productivas, impulsar programas agroindustriales, proyectos de inversión productiva, social y regional ampliando mejorando la comercialización de los productos agropecuarios (Buendía y Lins,2000).

En México existen para efectos fiscales más de cien posibilidades de figuras jurídica presentadas en el programa de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes por medios remotos (<www.sat.gob.mx>, 2010).

Metodología

La presente investigación es de tipo exploratoria, enfocada al conocimiento del problema planteado para proponer soluciones aplicables de uso práctico. El trabajo se realizó por medio de un cuestionario, teniendo como propósito el de obtener información para conocer el grado de desarrollo de cada una de las áreas que intervienen en el funcionamiento de las Sociedades de Producción Rural.

El planteamiento sustenta que el control es un aspecto básico en la actividad de las entidades antes comentadas, y a su ejercicio se accede con la elaboración de información financiera, cuya importancia es el elemento que se pretende abordar en este trabajo de investigación.

Muestra y Recopilación.

Población: Se llevó a cabo en las doce sociedades comercializadoras de productores del estado de Michoacán.

Muestra: La muestra se convirtió en un censo, ya que se estudiaron y evaluaron a 12 unidades de análisis que representan el 100% de la población, cuyo listado es el siguiente:

- Agricultores Unidos de Ixtlán SPR de RL,
- Arroceros del Valle del Márquez SPR de RL,

- Productores Rurales de Bajío SPR de RL,
- Impulsora Agropecuaria Chavinda SPR de RL,
- Servicios Agropecuarios Guaracha SPR de RL,
- Productores y Transformadores de Tarejero SPR de RL
- Ignacio López Rayón SPR de RL
- Ejido Agua caliente SPR de RL
- Procesadora del Valle de Camucuató SPR de RL
- Temazcales los Huisáchales SPR de RL
- Agricultores Unidos Región Guayangareo SPR de RL
- EL Jorullo SPR de RL.

La técnica utilizada para recopilar la información fue un levantamiento censal, soportado con un cuestionario dirigido a la gerencia de las sociedades.

Indicadores.

El instrumento de autoevaluación exploratoria fue construido con los siguientes indicadores que se considera son adecuados al tipo de organizaciones involucradas:

Organización - Indicador compuesto por cinco elementos: Legal, Vida orgánica y transparencia, Gobierno y rendición de cuentas, Planeación y estructura orgánica y Herramientas de Gobernabilidad.

Administración-Indicador integrado por cuatro elementos: Recursos humanos, Recursos Materiales y Contabilidad y Fiscal.

Finanzas- Indicador formado de dos elementos: Recursos Financieros y Sostenibilidad.

Comercial- Indicador de un elemento: Desarrollo de mercados.

Operación- Indicador con dos elementos: Servicios a los socios y Relación institucional.

Resultados

El análisis se complementa con un análisis individual para cada organización que incluye la evaluación de sus capacidades, las cuales se obtuvieron por medio de la aplicación de un cuestionario, dicho documento fue previamente consensuado con el personal y los dirigentes.

Para analizar e interpretar la información se hace uso de tablas y de un gráfico donde se agrupan los resultados obtenidos por medio del cuestionario, reflejando la situación actual de las sociedades, evaluadas conforme al desarrollo de cada una de las áreas o ejes que intervienen en la operación de las sociedades, representado de manera porcentual en una escala del 1 al 100%, de tal manera que se obtiene la base sobre la cual se sustenta de manera específica el aporte como factor en el desarrollo de las sociedades de la información financiera.

Tabla 1

Diagnostico desarrollo de áreas % por cada sociedad

SOCIEDAD		Agricultores Unidos de Ixtlán	Arroceros del Valle del Márquez	Productores Rurales de Bajío	Impulsora Agropecuaria Chavinda	Servicios Agropecuarios Guaracha	Productores y Transformadores de Tarejero
CONCEPTO							
1. EJE ORGANIZATIVO	1.1 LEGAL	91.7%	98.3%	96.7%	91.7%	85.0%	91.7%
	1.2 VIDA ORGANICA Y TRANSPARENCIA	68.3%	83.3%	78.3%	76.7%	61.7%	76.7%
	1.3 GOBIERNO Y REND CTAS	80.0%	78.3%	68.3%	66.7%	46.7%	68.3%
	1.4 PLANEACIÓN Y EST.ORGANICA	70.0%	78.3%	70.0%	76.7%	46.7%	76.7%
	1.5 HERRAMIENTAS DE GOBERNABILIDAD	61.7%	75.0%	61.7%	63.3%	53.3%	53.3%
2. EJE ADMINISTRATIVO	2.1 RECURSOS HUMANOS	61.7%	86.7%	60.0%	61.7%	61.7%	53.3%
	2.2 RECURSOS MATERIALES	93.3%	86.7%	60.0%	85.0%	63.3%	70.0%
	2.3 CONTABILIDAD Y FISCAL	68.3%	93.3%	73.3%	55.0%	51.7%	43.3%
3. EJE FINANCIERO	3.1 RECURSOS FINANCIEROS	78.3%	91.7%	83.3%	80.0%	80.0%	80.0%
	3.2 SOSTENIBILIDAD	90.0%	100.0%	83.3%	50.0%	50.0%	50.0%
4. EJE COMERCIAL	4.1 DESARROLLO DE MERCADO	80.0%	81.7%	75.0%	75.0%	75.0%	75.0%
5. EJE OPERATIVO	5.1 SERVICIO A SOCIOS	77.3%	89.7%	88.3%	74.0%	70.7%	70.7%
	5.2 RELACION INSTITUCIONAL	85.0%	88.3%	85.0%	85.0%	76.7%	85.0%

Tabla 1 (continuación)

Diagnostico desarrollo de áreas % por cada sociedad.

SOCIEDAD			Ignacio López Rayón SPR de RL	Ejido Agua caliente	Procesadora del Valle de Camucuat	Temazcales los Huisácales	Agricultores Unidos Región Guayangareo	Jorullo
CONCEPTO								
1. EJE ORGANIZATIVO	1.1	LEGAL	91.7%	71.7%	91.7%	91.7%	91.7%	91.7%
	1.2	VIDA ORGANICA Y TRANSPARENCIA	68.3%	58.3%	76.7%	68.3%	76.7%	76.7%
	1.3	GOBIERNO Y REND CTAS	70.0%	58.3%	66.7%	61.7%	70.0%	66.7%
	1.4	PLANEACIÓN Y EST.ORGANICA	76.7%	35.0%	76.7%	76.7%	78.3%	76.7%
	1.5	HERRAMIENTAS DE GOVERNABILIDAD	61.7%	45.0%	60.0%	61.7%	63.3%	61.7%
2. EJE ADMINISTRATIVO	2.1	RECURSOS HUMANOS	61.7%	33.3%	61.7%	61.7%	60.0%	61.7%
	2.2	RECURSOS MATERIALES	85.0%	53.3%	86.7%	83.3%	86.7%	85.0%
	2.3	CONTABILIDAD Y FISCAL	51.7%	41.7%	51.7%	50.0%	78.3%	51.7%
3. EJE FINANCIERO	3.1	RECURSOS FINANCIEROS	80.0%	45.0%	80.0%	80.0%	95.0%	80.0%
	3.2	SOSTENIBILIDAD	50.0%	45.0%	50.0%	50.0%	96.7%	50.0%
4. EJE COMERCIAL	4.1	DESARROLLO DE MERCADO	75.0%	51.7%	75.0%	78.3%	81.7%	75.0%
5. EJE OPERATIVO	5.1	SERVICIO A SOCIOS	74.0%	42.0%	72.3%	74.0%	78.3%	74.0%
	5.2	RELACION INSTITUCIONAL	85.0%	85.0%	85.0%	85.0%	96.7%	85.0%

Fuente: Elaboración Propia

El análisis general de la situación de las SPR y la identificación de las oportunidades de mejora.

Quedo evidenciado un fuerte interés de las SPR a mejorar su desempeño y ser más relevantes para la población objetivo, constituida tanto por socios directos a las respectivas organizaciones, como otros productores que comercializan por medio de éstas. Lo anterior permitió un trabajo claro y directo, orientado a la mejora.

Del análisis se deriva además que algunas áreas demandan mayor dedicación que otras como son:

- Desarrollo de los recursos humanos y la dirigencia.
- Tecnologías de la información:
- Contabilidad y tesorería.
- Gestión hacia resultados financieros sólidos.
- Imagen y marca.

Los detalles de los hallazgos en el área contabilidad y tesorería.

El contador externo marca una relación empresa-contador intermitente: esto no permite el uso frecuente de la información para la toma de decisiones.

La contabilidad llevada externamente no es regular en entrega y tienen como fin principal el tributario.

Ninguna de los informes contables de las SPR revisadas tiene el comparativo de los últimos dos años.

No es práctica común que los informes contables presenten las cédulas analíticas que brinden detalle de las cuentas de principales. Esto no permite su adecuada lectura y comprensión.

Los directores de la Junta Directiva rara vez utilizan los estados financieros para ser discutidos en Junta.

Los sistemas de información, a excepción de dos o tres casos, son hechizos y evidencian alto riesgo de pérdida.

Los estados financieros de las SPR en su mayoría están desactualizados y no registran todas las transacciones de las empresas.

Al menos una tercera parte de las SPR de la muestra no atiende bien sus deudas y no tiene claro cuáles son los costos en que incurre por tal morosidad.

La contabilidad de costos no está integrada con la contabilidad general. Esta integración hace falta hasta en los mejores casos.

La administración de las SPR expresan que conocen sus costos y que tienen acceso a estos datos en forma inmediata. Esto es prácticamente válido solo en las agroindustrias.

Algunos estados de resultados expresan un inadecuado registro de los ingresos y revelan utilidades muy por encima de la realidad. Esto es particularmente válido cuando se trata de ingresos por maniobras y por servicios a los productores agropecuarios.

En una parte significativa de los casos los estados financieros no reflejan todas las transacciones ni incluyen todos los activos de la organización.

Algunos estados financieros revelan diferencias importantes de propiedad de los activos: confusión entre propiedad de socios y propiedad de la SPR.

Las SPR están despertando, mejoran sus condiciones de información contable y están adquiriendo software especializado. Dos agroindustrias tienen dentro de su proyecto inmediato la integración de los costos en la contabilidad general.

Un buen número de SPR mantienen archivos de respaldo de los costos en cuadernillos personales, incurriendo en grandes riesgos de pérdida o deterioro.

Al menos un 50% de los entrevistados no está haciendo nada concreto para mejorar su problema de información contable.

Las NIIF y las PyMEs

Como se puede observar la importancia que tiene la información financiera para cualquier tipo de organización, más hay que tomar en cuenta los cambios turbulentos que muestran las economías en todo el mundo, y como ya se mencionó el lenguaje contable común entre las organizaciones, son las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) / Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Pero ¿qué sucede con las dimensiones de las organizaciones en este mundo cada día más globalizado, al grado que se emiten normas para la emisión de información ad hoc a las PYMES; debemos cuestionarnos si éstas realmente son necesarias o basta solamente con las NIIF, tal situación debe ser analizada para poder aseverar que la Información financiera es un factor de desarrollo de las Sociedades de Producción Rural.

En México las normas oficiales en lo relativo a la generación de la información financiera es regulada por la NIF, y que desde el año 2006, emite el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF). Las normas van enfocadas a las empresas del sector financiero, siendo su objetivo el brindar una mejor certeza a los usuarios de la información, debido a que ellos ponen en juego sus capitales al invertir en esos entes económicos.

En julio de 2009, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) publicó la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). La NIIF para las PYMES tiene como objeto aplicarse a los estados financieros con propósito de información general de entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas y publican estados financieros con propósito de información general para los usuarios externos.

Valdría la pena preguntarnos por qué una norma de información financiera global para las PYMES; debemos entender como contadores que las normas de información financiera globales, aplicadas coherentemente, mejoran la comparabilidad de la información financiera, y que las diferencias contables pueden oscurecer las comparaciones que los inversores, acreedores, el estado y otros hacen. Al exigir la presentación de información financiera que sea relevante, fiable, comparable, etc.; las normas de información financiera globales de alta calidad mejoran la eficiencia de la distribución y el precio del capital. Esto beneficia no sólo a quienes proporcionan deuda o capital de patrimonio sino también a quienes buscan capital porque reduce sus costos de

cumplimiento y elimina incertidumbres que afectan a su costo de capital. Las normas globales también mejoran la coherencia en la calidad de las auditorías y facilitan la educación y el entrenamiento.

Los beneficios de las normas de información financiera no se limitan a entidades cuyos títulos cotizan en bolsa. A juicio del IASB, las PYMES —y quienes utilizan sus estados financieros— se pueden beneficiar de un conjunto común de normas contables.

Los principales grupos de usuarios externos de los estados financieros de las PYMES incluyen:

- Instituciones de Crédito que efectúan préstamos a las PYMES.
- Proveedores que venden a las PYMES y utilizan los estados financieros de las PYMES para tomar decisiones sobre créditos y precios.
- Instituciones de calificación crediticia y otras que utilicen los estados financieros de las PYMES para calificarlas.
- Clientes de las PYMES que utilizan los estados financieros de éstas para decidir si hacer negocios.
- Accionistas de las PYMES que no son también gestores de sus PYMES.

En Bolivia se creó del Consejo Técnico Nacional de Auditoría y Contabilidad (CTNAC), una Comisión de Estudio denominada “Comisión Nacional de Transición de Normas Nacionales a Normas de Información Financiera” (CONTRANIF) en el marco de su reglamento interno, la cual tiene el propósito general de desarrollar un diagnóstico, estudio y clasificación de entidades que aplicarán en sus actividades las NIF completas, la NIF para las PYMES y otras normas contables de propósito general, al momento de la transición y durante todo el desarrollo de la entidad mientras se encuentre en marcha, en concordancia con lo que establece el Artículo Quinto de la Resolución del CTNAC No. 02/2010 “Normas de Información Financiera-NIF(Incluye Marco Conceptual y Normas de Contabilidad) de fecha 30 de octubre de 2010. El CONTRANIF y el CTNAC, mediante Resolución No. 01/2011 aprobó la NIF para las PYMES que tiene treinta y cinco secciones y un glosario y mediante Resolución No. 02/2011 quince Interpretaciones de Normas de Información Financiera (incluyen Interpretaciones de Normas Contables), en convergencia con las NIIF para PYMES del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por su sigla en inglés), y las Interpretaciones de Normas Internacionales de Información Financiera del Comité de Interpretaciones de Normas Internacionales de Información Financiera-CINIIF (IFRIC por su sigla en inglés) anterior Comité de Interpretaciones-SIC, ambos dependientes de la Fundación del Comité de Normas Internacionales (IASCF por su sigla en inglés).

En Colombia el Despacho “Villa Auditores Consultores”, junto con otros especialistas realizaron una encuesta virtual a nivel Iberoamericano en la participaron profesionales que laboran en el área financiera contable de diversas empresas y países.

Parte de la encuesta fue la determinación de la existencia de la suficiente difusión de la nueva norma NIIF para Pymes en los países Iberoamericanos. Aquí se incluye a los países de Latinoamérica, España y Portugal. Del total de datos analizados se observó que un 34 % afirma que no existe suficiente difusión y conocimiento de las NIIF para Pymes, y un 61% sostuvo que existe difusión pero ésta es insuficiente, sólo el 5% señaló que existía suficiente difusión e información; la suma de los dos primeros resultados arrojan un 95% de los encuestados, percibiendo que no existe difusión o que esta es escasa e insuficiente.

La información anterior es preocupante y deben servir como alerta para el IASB, ya que esto es un indicio de que los Colegios, Federaciones, Asociaciones de profesionales del área contable e inclusive Universidades de muchos países aún no han divulgado masivamente las NIIF para PYMES a través de campañas informativas y educativas del beneficio y alcance de esta nueva norma internacional.

Con relación a la percepción que tienen los profesionales del área contable financiera respecto de sus asesores y/o consultores en el conocimiento técnico de las NIIF para PYMES, se puede decir que un 32% percibe que sus asesores tienen un buen nivel de conocimientos, un 45% percibe que sus asesores tienen un conocimiento intermedio de las NIIF para PYMES y un 23% señala que éstos no tienen los conocimientos suficientes. Si se analizan estos datos, los profesionales que se desempeñan en el área de asesoría o consultoría deberían ser críticos con el fin de aprender técnicamente las NIIF para PYMES, con el objetivo de saber transmitir los conocimientos a los clientes.

Otra de las preguntas que aplicaron fue en relación a si los Contadores Públicos conocen de las NIIF para PYMES; los resultados fueron que, un 12% reconoce tener un conocimiento técnico profundo de las normas, un 51% tiene un conocimiento intermedio y un 37% está entre los que no tienen conocimiento o un muy bajo conocimiento.

Para el país de Chile se ha autorizado expresa y exclusivamente al Colegio de Contadores de Chile A.G. para la emisión del Boletín bajo la denominación: Normas de Información Financiera de Chile (NIFCH), facilitando de esta forma el cumplimiento del mandato conferido al Colegio en virtud de la Ley 13.011, que le asigna la responsabilidad de emitir las normas profesionales que se deben observar en el país; entre estas normas se encuentran las Normas de Información Financiera – Chile (NIFCH) para Entidades Pequeñas y Medianas (EPYM).

Con relación a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF) sobre la NIIF para PYMES ha concluido que en México no se adopte estas normas para PYMES emitida por el

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board-IASB) y que sus disposiciones tampoco deben considerarse como supletoria (otros países que han decidido no adoptar la NIIF para PYMES son: Alemania, Australia, Canadá, China, Corea del Sur, Eslovenia, España, Francia, Holanda, Italia, Japón, Malasia, Malta, Nueva Zelanda, Polonia, Suecia, Suiza y Uruguay).

Esta decisión es el resultado del consenso de las opiniones obtenidas de diversos usuarios de la información financiera así como de los organismos profesionales y empresariales que están asociados al CINIF.

Fundamento

La orientación del CINIF se debe a que se considera que los mismos principios de reconocimiento y de valuación son aplicables a todas las entidades que emiten estados financieros cualquiera que sea su tamaño, sean o no emisoras listadas en alguna Bolsa de Valores.

El CINIF ha iniciado un proceso de simplificación de las NIF eliminando algunos requerimientos de presentación y de revelación para las entidades privadas; esta simplificación se considera necesaria para las entidades que aplican las NIF. Este enfoque se puede denominar Régimen de Revelaciones Reducido (RRR) el cual ha sido establecido por algunos países que no han adoptado la NIIF para PYMES.

Se considera que no es necesario emitir por separado normatividad específicamente para PYMES, pues con el enfoque antes descrito, estas entidades seguirán aplicando las mismas disposiciones sobre reconocimiento y valuación que se establecen en las NIF, sólo que con menores revelaciones.

Bases de conclusiones

Los argumentos que apoyan la decisión del CINIF son:

Según lo establecido por el IASB, la NIIF para PYMES no es obligatoria por lo que en cada jurisdicción los emisores de normas contables locales son quienes establecen a qué entidades se les requiere o permite utilizar esta norma.

De acuerdo con el IASB, el término PYME no tiene relación con el tamaño de las entidades, por lo que la NIIF para PYMES puede utilizarse por entidades de cualquier magnitud que no tienen obligación pública de rendir cuentas (“public accountability”) y que emiten estados financieros para información general. Esto puede provocar falta de comparabilidad entre entidades públicas y no públicas.

La NIIF para PYMES prohíbe algunos tratamientos contables que son obligatorios bajo NIIF completas, tales como:

1. La capitalización de intereses en activos calificables.
2. La capitalización de costos de desarrollo.
3. El someter el crédito mercantil sólo a pruebas de deterioro requiriendo su amortización en línea recta, a pesar de que no exista deterioro.
4. La posibilidad de que, al consolidar estados financieros, los estados financieros de las subsidiarias puedan ser a fechas diferentes de la fecha de los estados financieros de la controladora (no mayor a tres meses);
5. No permite cumplir el objetivo de simplificación, pues da la opción de aplicar la NIC 39 de las NIIF completas, respecto a los instrumentos financieros.

Adicionalmente, si se adopta la NIIF para PYMES, deben ajustarse retrospectivamente los estados financieros para eliminar los efectos de los tratamientos aplicados anteriormente y no permitidos por la nueva norma. Si posteriormente, por el interés de entrar a una bolsa de valores, la entidad decide o está obligada a adoptar las NIIF completas, deben ajustarse nuevamente en forma retrospectiva sus estados financieros para dar efecto a lo que requieren las NIIF completas y que es diferente de las disposiciones de la NIIF para PYMES.

Solución

La NIIF para PYMES:

- a) Puede causar confusión, pues si se aceptara su aplicación existirían tres grupos de normas: las NIF, las NIIF completas y la NIIF para PYMES.
- b) Puede impedir la comparabilidad entre entidades similares que apliquen diferentes normas contables.
- c) Se contraponen en algunos aspectos con los marcos conceptuales de las NIIF y de las NIF e incluso con algunas NIIF individuales.
- d) No constituye un puente amigable que permita transitar en el futuro a la adopción de las NIIF completas, por lo mencionado en el párrafo anterior.
- e) Puede complicar la capacitación al tener que incluir en los planes de estudio de las universidades un grupo más de normas contables.

El CINIF considera que, además de los problemas que la implementación de la NIIF para PYMES ocasionaría, el enfoque de reducir las revelaciones para las NIF mexicanas que se explica en párrafos anteriores permitirá que los mismos principios de reconocimiento y

valuación se apliquen a todas las entidades, lo que se considera el enfoque más adecuado; por estas razones, se reitera que en México no debe adoptarse la NIIF para PYMES.

Conclusiones

Independientemente de que se crea más o menos oportuno obligar a las PYMES a hablar este lenguaje contable común, la globalización de los negocios sigue avanzando y va adquiriendo unas necesidades de información que no sólo se centran en las grandes empresas. Debemos preguntarnos si no sería una oportunidad para las PYMES formar parte de este proceso; o, quizás mejor, si no sería una amenaza para las PYMES quedarse al margen de este proceso.

Por lo tanto es necesario establecer un sistema de contabilidad con proyección financiera y tributaria fundada en criterios previos generalmente aceptados por la comunidad empresarial, tanto a nivel nacional como internacional que permita controlar la rendición de cuentas y la toma de decisiones, que tendrá como consecuencia obtener la ventaja competitiva inherente. Este sistema deberá implementarse mediante un catálogo de cuentas, un manual contable y estados financieros diseñados y operados conforme a la estructura de Normas de Información Financiera (NIF) y las (NIIF) en su caso.

Este trabajo es trascendente ya que se beneficiaran las SPR, los socios y sus familias con los resultados de la investigación ya que la toma de decisiones que derive de la información será la adecuada y permitirá la permanencia y crecimiento de su modo de vida.

Fuentes de consulta

Actualícese.com (febrero, 2010). ¿Existe la suficiente difusión de las NIIF para Pymes? Recuperado el 12 de agosto de 2011 de:

<http://actualicese.com/actualidad/2010/02/04/existe-la-suficiente-difusion-de-las-niif-para-pymes/>

Acedo, Ángel., Ayala, C. y Rodríguez E. (2008), “Variables determinantes de la rentabilidad de las empresas”, En: Cuadernos aragoneses de economía, ISSN 0211-0865, Vol. 18, N° 1, págs. 111-132. Recuperado el 7 de julio de 2010 en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2671822>.

Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productos del Campo, A.C. (2010), Diagnóstico general de organizaciones de REDCCAM, Michoacán.

Buendía, I. y Lins, M. (2000), Nuevas ruralidades y cooperativismo: una perspectiva comparada, REVESCO, No.70, pp.31-46.

Colegio de Contadores de Chile (s.f.). Normas de Información Financiera- Chile (NIFCH) para entidades pequeñas y medianas (EPYM).

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. (julio, 2011). Boletín Posición del CINIF sobre la NIIF para PYMES.

Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C., Normas de Información Financiera. (5a. ed). México, DF, México. Ed: IMCP.

Guajardo, G. (2005). Contabilidad financiera. (4a. ed.). México, DF, México: Ed. McGraw-Hill Interamericana Editores S.A de C.V.

Impuestum (junio, 2006). La globalización obliga a la adopción de Normas de Información Financiera. Recuperado el 12 de agosto de 2011 de:

<http://www.impuestum.com/editoriales/93.html>

Lima, R. (2007). Información financiera en la PYMES. Revista del Centro de Investigación. Universidad LaSalle, enero-julio, año/ volumen 07, número 27.

<http://redalyc.uaemex.mx/pdf/342/34202705.pdf>

Noticias. com, (enero, 2010). El por qué de las NIC/NIIF. Recuperado el 12 de agosto de:

<http://www.noticias.com/el-por-que-de-las-nic-niif-noticias-com.93074>

Organización Internacional de los Organismos Rectores de las Bolsas (IOSCO), [2010], <http://www.iosco.org/library>

Terceros, R. A. (2011). Normas de Información Financiera para las pequeñas y medianas entidades (NIF para las PYMES).

Quevedo, J. (2010). Normas de Información Financiera estudio práctico del marco conceptual del proceso contable. México, DF, México. Ed: ISEF.

SAT (2010). *Pagina Web*, portada, apartado dedicado al Programa de inscripción al RFC por medios remotos. Recuperado el 18 de julio de 2010, de:

www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/.../125_8435.html

VIABILIDAD DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES DE UN SOLO SOCIO EN MÉXICO: LA SOCIEDAD MERCANTIL UNIPERSONAL EN UN ÁMBITO MULTICULTURAL.

M. en C. Miguel Ángel Tamayo Rivera.
Universidad de Guanajuato
matrxmatr@yahoo.com.mx
Tel. 598 5922

Dra. Alejandra López Salazar
Universidad de Guanajuato
alejandra_lopezsalazar@yahoo.com.mx
Tel. 598 5922

Dr. Rafael Espinosa Mosqueda
Universidad de Guanajuato
Tel. 598 5922
asesorneg@yahoo.com.mx

Resumen

La globalización hace que se rompan fronteras culturales, económicas, jurídicas, etc., más rápido y frecuentemente, y en lo que respecta a sociedades mercantiles no es la excepción. Las sociedades mercantiles unipersonales nacen en Alemania, de ahí se trasladan a otros países de Europa. La comunidad Europea en primer lugar y posteriormente la Unión Europea reconoce a las sociedades mercantiles de un solo miembro. Algunos países de América del Sur ya reconocen las sociedades de un solo socio. Las sociedades de unimembres, nombre con el cual también son llamadas ya son una realidad y considero que en un tiempo cercano ya van a estar operando en México.

Palabras claves: Sociedades mercantiles, sociedades de un solo socio.

Introducción

En la Unión Europea su economía y finanzas está basada en las mipymes, que representan el 70% del todas las empresas económicamente activas, y el 70% de éstas están constituidas en sociedades de un solo socio. La sociedad de un solo socio nace en Alemania, de ahí es copiada por otros países de Europa y de América del Sur. En México el 95.2% son mipymes, es decir que su economía y finanzas se basa en dichas sociedades.

Concepto de sociedad

La sociedad en términos muy generales se puede definir como una agrupación de personas multiculturales (físicas o morales), que puede ser para un fin permanente o transitorio, o bien voluntaria u obligatoria, la cual se organiza para aportar o producir bienes o servicios, que son destinados a la realización de un fin común, y a la que el derecho le concede o niega personalidad jurídica.

Sociedades plurales o unipersonales

En nuestra legislación el concepto de agrupación es inherente al de sociedad. Algunos juristas establecen que ni lógica ni jurídicamente se concibe a las sociedades unipersonales, ya que desde un punto de vista “lógico”, éstas encierran una contradicción y, desde un punto de vista jurídico contravienen a la naturaleza. Cabe hacer mención que algunas legislaciones extranjeras admiten la existencia de sociedades mercantiles unipersonales o unimembres.

Sociedades permanentes o transitorias.

El fin para el cual fue creada la sociedad es lo que va a determinar la permanencia o la transitoriedad.

Sociedades voluntarias y obligatorias

Existen sociedades que no se constituyen por voluntad de sus integrantes. Existen leyes que obligan a los gobernados a asociarse, en este caso se tienen al SIEM (Sistema de Información

Empresarial Mexicano), en algunos países a los profesionistas se les obliga a asociarse en colegios.

Sociedades de aportación de bienes o de servicios.

No todas las sociedades mercantiles para su constitución requieren que sean aportados bienes. Existen sociedades cuyo fin social es la prestación de servicios humanitarios a la comunidad, culturales, de defensa de los intereses de sus asociados o de cualquier naturaleza análoga.

Clasificación de las sociedades por sus fines.

- De beneficencia. Prestan un servicio humanitario, cultural, etc., a la comunidad, en la cual se desarrolla.
- Con fines no lucrativos. No tiene un carácter preponderantemente económico, ni constituye una especulación mercantil, como el caso de sociedades civiles, sociedades mutualistas, cooperativas, etc.
- Con fines preponderantemente económicos que no constituyen una especulación comercial, entre las que se encuentran las sociedades civiles y de sus usuarios.
- Con fines preponderantemente económicos que constituyen una especulación comercial, en las que se encuentran todas las sociedades mercantiles.

Criterios diversos de distinción de las sociedades mercantiles en particular

Entre los diversos criterios para la clasificación de las sociedades se exponen a continuación los siguientes:

- De personas. Se caracterizan porque se constituyen atendiendo a la calidad de las personas que las integran, cuyos nombres forman el nombre de la misma sociedad (razón social) y quienes en cierta medida, son responsables de las operaciones que aquella celebra, como es el caso de la sociedad en nombre colectivo.
- De capitales. Se caracterizan en que su constitución atienden no tanto a la calidad de sus integrantes, sino al monto de las aportaciones que éstos realizan. Poseen un nombre (denominación social) que no se forma con el nombre de los socios quienes, en principio,

solamente están obligados al pago de sus aportaciones, como es el caso de la sociedad anónima.

- Mixtas. Son aquellas que poseen características tanto de las sociedades de personas como de las de capitales, por cuanto a su nombre (razón social) se forma con el de los socios, de los cuales unos responden de las obligaciones sociales con su patrimonio y otros únicamente están obligados al pago de sus aportaciones, en este caso están las sociedades en comandita simple y comandita por acciones.
- Elásticas o flexibles. En este tipo de sociedad se destaca las características de las denominadas *intuitu personae*, o bien de las *intuitu pecuniae*. Por lo que pueden existir con arreglo a una razón o denominación social, como es el caso de las sociedades de responsabilidad limitada.
- Cerradas. Reciben este nombre cuyas sociedades pertenecen a una familia, pudiendo ser las anónimas o bien responsabilidad limitada.
- Abiertas. Son las sociedades anónimas cuyas acciones se cotizan en bolsa y, en consecuencia pueden ser controladas por otras sociedades.
- Regulares. Son aquellas que al constituirse son formalizadas en escritura pública y son inscritas en el Registro Público de Comercio.
- Irregulares. La Ley General de Sociedades Mercantiles considera como irregulares las sociedades que no están inscritas en el Registro Público de Comercio, consten o no en escritura pública.
- De hecho. La jurisprudencia mexicana y una parte de la doctrina llama de hecho a las sociedades irregulares. Por otro lado la doctrina llama sociedades de hecho a las verbales o las que constan en por escrito, pero que no han sido formuladas en escritura pública.
- Incompletas. Se llama así a las sociedades regulares o irregulares a las que les falta uno o varios requisitos de constitución.
- Aparentes. También llamadas de papel o de comodidad. Son constituidas por un solo socio y los demás socios únicamente existen para cumplir el requisito legal de número de socios.
- Durmientes. Son las sociedades que se han constituido formalmente e inscritas en el Registro Público de Comercio que no llegan a funcionar, son creadas con el fin de proteger ciertas denominaciones, marcas o nombre comerciales.

- Ocultas. Son las que no se exteriorizan como tales frente a terceros, como puede ser la Asociación en Participación.
- Paraestatales o de participación estatal. Son aquellas en las que participa el Estado como socio, ya sea directamente o por conducto de un organismo público descentralizado. De acuerdo a la participación del Estado se les conoce como empresas de participación estatal mayoritaria, si el estado posee más del 50% del capital, y minoritaria si controla menos del 50% del capital.
- Controladoras. Son las que poseen más del 50% del capital social de otra sociedad, ya sea directa o indirectamente. También se les conoce como sociedades madre, sociedades tenedores o holdings.
- Controladas. También llamadas filiales, subsidiarias o consolidadas, su capital en un porcentaje mayor al 50% es poseído por otra sociedad.
- Unipersonales. Son las sociedades que tienen un solo socio, también llamadas unimenbres.

Sociedad unipersonal.

Antecedentes

La empresa unipersonal es una figura jurídica mercantil que tiene su origen formal en Alemania en el año 1980 que permitió la división patrimonial con el fin de destinar una parte de él para desarrollar una actividad donde no se someta el riesgo enteramente a su patrimonio, esto fue conocido como “one man company” y supone una sociedad de responsabilidad limitada por una única persona. A partir de este momento el concepto de responsabilidad limitada unipersonal comenzó a ser acogido y desarrollado en otros países como Francia, mediante la ley de 11 de julio de 1985 y Bélgica el 14 de julio de 1987.

Igualmente el derecho comunitario Europeo reconoce la figura de la sociedad de carácter unipersonal, aunque países como Portugal, el principado de

Liechtenstein y España optaron por la empresa unipersonal en lugar de la sociedad unipersonal. La historia de la empresa unipersonal se puede resumir de la siguiente manera:

“..., tuvo su origen principalmente en Alemania, con un esquema de empresa unipersonal, basado en la creación de un patrimonio autónomo y propio, destinado a una definida explotación económica. Al respecto, debe entenderse por patrimonio autónomo, aquél constituido por bienes de una persona que al ser independizados, son destinados para fines específicos y que sirven de garantía de las obligaciones vinculadas a la ejecución o cumplimiento de una actividad. En estos casos, la persona sigue siendo la titular del patrimonio afectado, sin que se forme una persona jurídica.

Tal concepción, sin embargo, se separa de la clásica idea de que el patrimonio, como atributo de la personalidad, es uno solo y único, y que no puede dividirse sin que se divida la persona titular de los derechos y obligaciones. En este caso, el patrimonio autónomo en sí mismo considerado permite la afectación de unos bienes de la persona al cumplimiento de una determinada finalidad, de tipo comercial. Para algunos, ésta noción de patrimonio autónomo es la que permite estructurar una parte de la construcción jurídica de la fiducia, figura que sin duda alguna requiere de otros elementos adicionales en su desarrollo y operación, pero que ha sido de una gran utilización en materia financiera y mercantil.

Entendido el origen de la figura, puede decirse que la empresa unipersonal, como patrimonio autónomo, fue asumida posteriormente por el Código de las Obligaciones del Principado de Liechtenstein de 1986, bajo la figura denominada "Anstalt". Pero con el tiempo, dentro del ámbito europeo, la discusión jurídica se fue dividiendo entre aquellos que estimaban que una empresa con esas características debía dotarse de personalidad jurídica, y aquellos que consideraban que su naturaleza debería limitarse a un patrimonio exclusivo afectado a un fin, sin personalidad jurídica, como se había propuesto desde el primer momento.

En ese proceso, varios países adoptaron diferentes posturas legislativas y entre ellas, Estados Unidos, Portugal, Francia y España, asumieron finalmente la tesis de la personalidad jurídica de las empresas unipersonales, denominándolas sociedades unipersonales, mientras que otros propugnaron por la concepción contraria, como fue el caso de Argentina y Paraguay. Así, al darle personalidad jurídica a la empresa unipersonal lo que se buscaba era generar una clara separación de actividades, patrimonio y obligaciones entre el socio unipersonal y la sociedad en sí misma, que permitiera una mayor agilidad y transparencia en la actividad comercial.

Otras legislaciones, como la de Italia, Alemania y Suecia, adoptaron la teoría de la personalidad jurídica de tales empresas, pero de una forma indirecta, ya que la hicieron precedente solamente en los casos en la que la disminución del número de socios en las sociedades comerciales pusiera en peligro su existencia, y en el evento en que las acciones de una compañía fueran adquiridas por una sola persona.

Sin embargo, más adelante, con el avance del derecho comunitario, la Duodécima Directiva del Consejo de Ministros, del 21 de diciembre de 1989, la Comunidad Europea reguló lo atinente a las sociedades unipersonales de una manera general, como criterio que permitiera unificar la figura en las diferentes legislaciones. Se dijo entonces, en el artículo primero del mencionado documento, que se permitía la existencia de sociedades unipersonales para el caso específico de las de responsabilidad limitada. En los demás eventos, principalmente en los relacionados con las sociedades anónimas, la normativa europea consideró que la legislación interna de cada Estado miembro podría determinar la extensión de esa posibilidad. Los criterios generales establecidos en la mencionada normativa, hicieron alusión a que este tipo de sociedades puede crearse a partir de su constitución por una sola persona o cuando un socio compra las partes de los demás miembros de una sociedad. En lo concerniente a las garantías de protección a terceros y acreedores en este tipo de sociedades, se estipularon algunas disposiciones, como aquellas que exigen que las decisiones del socio único consten en actas y que se lleve una contabilidad muy precisa respecto a las gestiones de la empresa unipersonal.

Una parte de la doctrina acepta con facilidad la tesis de la empresa unipersonal como patrimonio de afectación, conformado, como se dijo, por un conjunto de bienes dirigidos a la producción o realización de una determinada actividad económica; mientras que la segunda opción, relativa a la sociedad unipersonal como persona jurídica en sí misma considerada, genera mayor escepticismo. Puede decirse además, que la idea de limitar la responsabilidad del comerciante individual en su actividad y frente a terceros también genera mucha resistencia, ya que se piensa que una figura con esas características facilitará el posible fraude en las actividades comerciales.

Es importante precisar que, en todo caso, la doctrina generaliza a nivel internacional propugnaba por la constitución de un nuevo sujeto de derecho, con personalidad jurídica. Es ampliamente reconocido en nuestro país que existen un gran número de sociedades de fachada con pluralidad

de miembros, en las que realmente trabajaba un solo socio y los demás llenan el requisito legal, circunstancia que motivaba la inclusión de la figura en nuestro régimen interno”.

Sociedades mercantiles activas económicamente en México

En los Estados Unidos Mexicanos (México) de acuerdo al último censo (INEGI 2009) existen 5'144,056 empresas, de las cuales las micro empresas (de 1 a 10 trabajadores) representan el 95.2%, es decir que el 4.8%, esta repartido de la siguiente forma: grandes 0.2%, medianas 1.2% y pequeñas 3.4%. Si una persona natural (física) que desea establecer un negocio del índole que sea, de conformidad con lo establecido en nuestras leyes, es bajo la modalidad de persona física actividad empresarial, y en esta modalidad adquiere una responsabilidad ilimitada, subsidiaria y solidaria, es decir que tiene que responder hasta el límite de su patrimonio quedando excluidos los bienes que conforme a la Ley son inalienables o inembargables. Y no únicamente el capital comprometido para llevar a cabo la empresa, en caso de que el negocio económicamente y financieramente le vaya mal, la persona natural que creó el negocio, es a quien se le considera responsable, y obviamente tiene que pagar por los daños y perjuicios que se hayan ocasionado por el mal negocio, por el tipo de responsabilidad que adquiere. Aunado a lo anterior cabe hacer mención que muchas personas no desean asociarse con otras personas para el establecimiento de algún negocio, ya sea por experiencia propia o bien de alguna persona que conoce, han salido mal con sus socios, en ocasiones amigos de toda la vida terminan siendo enemigos por la eternidad, y todo por un mal negocio. Esto ocasiona que el dinero que tiene un posible inversionista sea un capital que no genera un rendimiento, ni beneficio para nadie.

Sociedades mercantiles en la Unión Europea

En los 27 países que conforman la Unión Europea, existen 20'156,000 empresas según el último reporte de EUROSTAT (Servicio de Estadística de la Unión Europea), su economía esta basada en las micro y pequeña empresas, las cuales representan el setenta por ciento de las empresas económicamente activas, de las cuales el setenta por ciento de dichas empresas son sociedades de un solo socio, es decir que alrededor del cuarenta y nueve por ciento (9'876,500 unidades económicas) del total de empresas económicamente activas en la Unión Europea son sociedades mercantiles de un solo socio.

Sociedades unipersonales en América Latina.

En América Latina entre los países que ya permiten ese tipo de constitución de esa clase de sociedades se encuentra Chile, Perú, entre otros. Argentina esta legislando ya sobre esa posibilidad.

Sociedades unipersonales en México.

En México para poder constituir una sociedad mercantil se requieren como mínimo dos socios y en algunos casos cinco socios, de conformidad con la Ley General de Sociedades Mercantiles. La legislación mexicana no acepta la constitución de las sociedades mercantiles de un solo socio. Existen sociedades en las que concurren cinco socios para su constitución, pero resulta que uno solo tiene el noventa y seis por ciento de las acciones o bien partes sociales y los otros cuatro, únicamente el cuatro por ciento entre todos, siendo de hecho una sociedad de un solo socio, aunque de derecho sean cinco socios quienes conforman la sociedad. Ejemplos de sociedades que son de hecho de un solo socio se pueden enunciar muchos, se habla que Microsoft cuyo dueño es de Bill Gates, que Teléfonos de México pertenece a Carlos Slim, etc.

Mediante constitución y operación de sociedades mercantiles unipersonales, los empresarios de micro, pequeña y mediana empresa tienen una mayor seguridad jurídica, provocando una mayor inversión y flujo de efectivo por las operaciones que se lleven a cabo.

En los Estados Unidos Mexicanos o República Mexicana (México), tiene que armonizar sus legislaciones de comercio, mercantiles, fiscales, civiles a la actualidad que viven otras economías en este mundo multicultural y globalizado en que nos toca vivir, que tenemos que crear una sociedad justa y con las mismas oportunidades que ofrecen otros países a sus ciudadanos, logrando con ello una equidad y un mejor nivel de vida para sus gobernados.

Teorías que apoyan la existencia de sociedades mercantiles de un solo socio.

Las principales teorías que permiten la existencia de sociedades mercantiles de un solo socio, entre otras son las siguientes:

Teoría de Estado. Comprende los conceptos y problemáticas de los entes públicos, haciendo énfasis en la distribución del poder según las distintas funciones básicas que como

fenómeno político-jurídico, el Estado en su dinámica puede producir actos legislativos, judiciales y administrativos para el bienestar de sus gobernados. Es decir, todo un universo de manifestaciones propias del desarrollo del mismo ámbito de competencias encomendadas normativamente. Se trata de decisiones adoptadas. Todo con sujeción al principio de respeto al bloque de legalidad que permite, en todo estado de derecho, observar y determinar el ámbito de competencia de los distintos poderes. Esta teoría apoya en lo relativo a la normatividad que el Estado embestido de poder emite a sus gobernados, proporcionándoles las directrices a las que se tienen que constreñir los gobernados para el desarrollo de sus actividades.

Teoría de la personalidad jurídica. También llamada moral, es la atribución por el ordenamiento jurídico de derechos y obligaciones sujetos diversos de los seres humanos, circunstancia ésta que nos permite afirmar que las personas jurídicas son, en estricto sentido, un producto abstracto del derecho que permiten a comunidades jurídicamente organizadas cumplir los objetivos trazados por sus integrantes. Esta teoría va a proporcionar los elementos para poder entender porque la personalidad y patrimonio de los socios-empresarios es diferente a la de su empresa.

Teorías de la realidad jurídica. Ante las críticas al organicismo y a la teoría de la ficción, se quiso buscar una suerte de síntesis superadora: aceptar que la personalidad jurídica es una "realidad", pero no natural, sino "jurídica". Es un producto del ordenamiento jurídico y deriva del derecho del Estado, pero no constituye una ficción, ni una construcción que se mueve en un "cosmos noetos" platónico, desgajada de la realidad, sino la configuración legal que ciertos procesos de asociación o de organización reciben del derecho objetivo. La aceptación o el rechazo del concepto de "realidad jurídica" dependerá de la postura que se asuma frente al derecho. El derecho para Kelsen (cuya tesis se analiza más adelante) debe depurarse de componentes organicistas, naturalistas o sociologistas. El Estado no sería algo diferente del propio ordenamiento jurídico, y éste no es otra cosa que un conjunto de normas. En cambio, si pensamos que el derecho es algo más que norma; que contiene (trial ismo jurídico) como componentes necesarios a los hechos y a los valores, no hay incompatibilidad entre las dos palabras. Tampoco se tiene que creer que sean forzosamente incompatibles la ficción y la realidad jurídica. Muchas de las polémicas son puramente verbales, y depende de cómo se definan las palabras. Superado el desacuerdo terminológico, no hay más inconvenientes en

afirmar a la vez que la personalidad jurídica de los entes ideales es una ficción, en el sentido de que se imputan a un centro único las acciones, deberes y derechos de una pluralidad de individuos; y que es una realidad jurídica, pues la regulación de la personalidad no nace de un capricho del legislador, sino de la aprehensión de una realidad que necesita ser regulada y a la que debe darse cauce normativo. Esta teoría viene siendo un punto de unión y de coordinación entre las teorías del Estado, la de personalidad jurídica y la de Kelsen. Aquí es donde convergen las teorías dando esa realidad jurídica que es la que se busca y da sustento jurídico.

Teoría de Kelsen: supone un replanteo sustancial de las bases epistemológicas sobre las que reposa el concepto de personalidad jurídica. No cabe identificar la "persona" con el "hombre", ser humano. Este es un ser que tiene voluntad, intelecto y sentimientos; y en cuanto sus voliciones, pensamientos y sensaciones no proyecten efectos hacia el derecho, resultan ajenos a éste. El "hombre" es un concepto biológico-psicológico (y, para quienes profesamos una religión, una unidad física y espiritual con un destino trascendente) pero no jurídico, pues el derecho no aprehende al hombre en su totalidad, con todas sus funciones anónimas y corporales; sólo contempla actos humanos determinados, cuando son objeto de derechos y obligaciones. "Persona", en cambio, es siempre un concepto jurídico, que no se identifica con la categoría (perteneciente al mundo físico) de hombre. La personalidad (aun la personalidad "física") no constituye una entidad separada de sus deberes y derechos, sino sólo la unidad personificada de un conjunto de normas. "Que el hombre sea o tenga personalidad jurídica no significa en último término otra cosa sino que ciertas acciones u omisiones suyas constituyen, en una u otra forma, el contenido de normas jurídicas". En esa línea de razonamiento, la "persona jurídica" no será más que "la personificación de un orden que regula la conducta de varios individuos", o "un punto común de imputación de todos aquellos actos humanos determinados por el mismo orden". Kelsen formula el siguiente desarrollo: si la única "persona" era en principio la llamada persona física, las características del individuo, ser dotado de voluntad, debían trasladarse a la "persona jurídica". Se llegó así a la aberración de suponer que siendo "la persona física" un hombre, la jurídica tendría que ser forzosamente un "superhombre" dotado también de voluntad propia, diferente de la de sus miembros..."El orden regulador de la conducta de los individuos es personificado, y la personificación es concebida como una nueva entidad, distinta de los individuos, pero a pesar de ello "formada de alguna manera misteriosa por éstos. Los deberes y

derechos de los individuos señalados por el orden son atribuidos al ser sobrehumano, al superhombre formado por hombres. De esta manera se hace la hipóstasis del propio orden, es decir, el orden se convierte en una sustancia y ésta es vista como algo separado, como un ser distinto del hombre y de los individuos cuya conducta es regulada por el propio orden". Si quisiera hablarse de "pertenencia o de "integración" de una asociación o comunidad, sólo podría decirse que éstas están constituidas por "aquellos actos de los individuos que el orden determina". En consecuencia, no puede válidamente hablarse de "derechos y deberes" de la sociedad", pues sólo a los seres humanos pueden corresponder derechos y deberes, ya que la conducta de éstos es la única que puede ser regulada por normas. "La diferencia estriba en que los deberes y derechos presentados como de la sociedad, son deberes y derechos que los miembros de ésta poseen en una forma específica, distinta de aquéllas en que poseen otros deberes y derechos sin el carácter de miembros de una persona colectiva"; o en otras palabras, "el derecho de una persona jurídica es un derecho colectivo de los individuos cuya conducta está regulada por el orden jurídico parcial constitutivo de la comunidad que se presenta como persona jurídica". Otras conclusiones que extrae Kelsen de su desarrollo son que, siendo el individuo la única referencia posible de derechos y obligaciones, en razón de que ellos sólo pueden pertenecer al ser humano, implicaría un error hablar de "voluntad" de la persona jurídica. Sería también un error sostener que aunque la persona jurídica carezca de voluntad, posee en cambio gracias a la de sus órganos, derechos y deberes. O sea que "el órgano de la corporación es visto como una especie de tutor de ésta, la que a su vez resulta una especie de infante o de lunático"; la voluntad es un atributo exclusivo del ser humano, pero también lo es la titularidad de derechos y obligaciones. En suma, las sociedades, como personas jurídicas, son ordenamientos jurídicos parciales que reglan la conducta de individuos, y a los que por razones de comodidad del lenguaje otorgamos sustantividad. En el mundo físico, sólo tenemos actuaciones de personas de carne y hueso cuyos actos se consideran cumplidos por la sociedad. Esta teoría da apoyo epistemológico a la teoría de la personalidad jurídica.

Teoría del contrato bilateral. Conviene precisar que cuando se habla del contrato de sociedad no se refiriere a los elementos que le son propios del contrato en general, sino de aquellos que lo separan del resto de tipos contractuales. En este sentido cabe señalar que sus elementos son los que le pertenecen al contrato con prestaciones plurilaterales autónomas. Esta

teoría lo que va aportar es para la delimitación de hasta dónde empiezan derechos y obligaciones, así como el límite de los mismos ante terceros.

Teoría del acto jurídico unilateral. En la doctrina, fundamentalmente de origen alemán, aparecieron los primeros cuestionamientos a la naturaleza contractual de la sociedad y se comenzó afirmando que dado que la voluntad de los socios que concurren a la celebración del contrato de sociedad es concluyente no antagónica. O sea que, estrictamente, no existe contraposición de intereses como ocurre en los demás contratos de cambio o bilaterales. Habría, por el contrario, una voluntad común que da origen a un nuevo sujeto de derecho a través de un acto que, en esencia, tendría naturaleza unilateral. Se ha sostenido que las teorías unilateralistas explican el problema en lo atinente a la creación del ente, pero lo hacen inadecuadamente respecto de las relaciones entre los constituyentes. Otro error que se le imputa es suponer que la voluntad de los socios es desinteresada y que no existen o no pueden existir intereses contrapuestos entre los constituyentes. Es una de las principales (si es que no la mas), es la que proporciona el porqué la persona actúa y se comporta de manera individual, porque actúa y toma decisiones de manera unipersonal.

Aquí cabe hacer mención lo que comenta respecto a la sociedad unimembre el maestro Mantilla Molina: *“Pensamos que, si se prescindiera del significado original de la palabra sociedad (y la semántica nos enseña en cuántas ocasiones una palabra llega a significar cosas opuestas a su primitiva significación), y si se tiene en cuenta que la sociedad es un negocio jurídico, pero no necesariamente un contrato, ningún inconveniente lógico existe para considerar la existencia de sociedades de un solo socio, que vendrían a ser la distinción de un patrimonio a un fin especial, a través de la estructura tradicional de la sociedad mercantil”* (Mantilla, p 326).

Justificación de la existencia de sociedades de un solo socio

En los 27 países que conforman la Unión Europea, así como en los países de América (Chile, Perú, Colombia entre otros) en que sus legislaciones mercantiles permiten la constitución y operación de sociedades de un solo socio su economía es estable, fomentan el empleo, la inversión, y obtienen un crecimiento económico estable, lo cual se ve repercutido en el nivel de vida que se tiene en dichos países sus habitantes (Eurostat, la oficina estadística comunitaria de Europa). El Fondo Monetario Internacional reconoció a la Unión Europea como la grande del

mundo. Cabe hacer mención que la existencia de sociedades unipersonales no es el único elemento que se tiene que tomar en cuenta para tal afirmación, pero sí se tiene que considerar como uno de los principales.

Los gobernantes tienen que proporcionar a sus gobernados las condiciones de que la economía de un país sea estable y se desarrolle en armonía, provocando que exista la inversión tanto nacional como extranjera, sin poner en riesgo la soberanía nacional. Logrando con ello que sus gobernados tengan un mejor nivel de vida, en todos los aspectos que se tienen que tener una mejor sociedad.

En una economía capitalista lo que mueve al empresario es el tener un lucro, un beneficio económico en su patrimonio, tal y como lo comenta Adam Smith, en su obra "*Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*", al sostener que el carnicero vende la carne no por su generosidad o el satisfacer una necesidad de la sociedad, sino porque él busca un interés individual, es decir él desea tener un beneficio económico que se vea reflejado en su patrimonio.

Al estar inmersos en una sociedad capitalista como es la nuestra, la generación de riqueza sea considerada uno de los presupuestos para tener una mejor forma de vida y no constituya un pecado o una presunción de fraude, como a veces se ha querido ver al capitalista o inversionistas.

Si existe un verdadero Estado de Derecho en el que las instituciones funcionen realmente y en el cual lo más importante sea el respeto a la Ley y no su violación sistemática en aras de ideologías, al señalar que se pueden constituir sociedades mercantiles "legalmente" en las que un socio tenga el 96%, ya sea de acciones o de partes sociales de una sociedad, y otros cuatro el porcentaje restante.

Las razones que considero para que el Estado Mexicano acepte la constitución y operación de las sociedades unipersonales son:

- Una posible disminución al comercio informal. Al existir el temor de asociarse con otros y tener la oportunidad de estar en el comercio formal, sin temor de arriesgar el patrimonio persona.

- Mayor recaudación tributaria. Al existir más empresas en el comercio formal, provoca que la recaudación de impuestos aumente, y por lo tanto el Estado brinde mejores servicios a sus gobernados.
- Mayor seguridad jurídica. Al marcarse la diferencia entre patrimonio personal y el comercial, al empresario que quiera establecer una empresa unipersonal, le proporciona mayor tranquilidad y seguridad.
- Ajustar la realidad jurídica. Las empresas que de hecho aunque no de derecho sean sociedades de un solo socio, se transformen en sociedades unipersonales.
- Estandarizar con el resto de las economías los tipos y clases de sociedades mercantiles.
- Brindar a sus gobernados más opciones para ejercer actos de comercio, dentro de un marco justo y legal.
- Culturalmente se motivo el autoempleo dando una opción nueva de creación de empresa personal jurídicamente.

Referencias bibliográficas:

- Azúa R Sergio (2008), *Metodología y técnicas de la investigación jurídica*, México, Editorial Porrúa.
- Bolaños S Froylán, (1998), *Nueva práctica civil forense* 11ª edición, México, DF, Editorial Sista.
- Cortés Maricarmen (junio 2010), El Universal. **Presenta INEGI directorio empresarial.** Apartado opinión columnista. Recuperado el 29 de junio del 2011 de: <http://www.eluniversal.com.mx/columnas/85124.html>
- Dávila G Carlos (2008) *Teorías organizacionales y administración*, 2ª edición, Colombia, Editorial Mc Graw Hill.
- Ejecutivo.es (noviembre 2010), *El PIB de la zona euro y de la UE subió un 0.4% en el tercer trimestre.* Recuperado el 14 de junio del 2011 de: <http://www.ejecutivos.es/noticia/14817/>
- Ejecutivo.es (septiembre 2010) *El empleo sigue estable en la UE y la zona euro en el segundo semestre.* Recuperado el 6 de junio del 2011, de:

<http://www.ejecutivos.es/noticia/12619/Laboral/empleo-sigue-estable-ue-zona-euro-segundo-trimestre.html>

- **Estructura empresarial de la Unión Europea** (s/f). Recuperado el 13 de junio 2011 de: http://www.gescofin.es/index.php?option=com_content&view=article&id=48:estructuraemp&catid=25:the-project
- Fernández V, José A (s/f), *La necesidad de regular la sociedad unipersonal en la Ley General de Sociedades*. Recuperado el 30 de junio del 2011 de: <http://jquesnay.wordpress.com/la-sociedad-unipersonal-en-la-ley-general-de-sociedades/>
- García R Manuel (2009) *Sociedades mercantiles*, 2ª edición, México, DF, Mc Graw Hill.
- Gómez G Moisés (1996) *Breve historia de las doctrinas económicas*, México, Editorial Esfinge.
- Gutiérrez G Ernesto (2010) *Derecho de las obligaciones*, México, Editorial Porrúa.
- Hernández S Roberto et al (2010) *Metodología de la investigación*, 5ª edición, México, Editorial Mc Graw Hill.
- Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM (1999) *Diccionario Jurídico Mexicano*, Editorial Porrúa.
- Mantilla M Roberto (1970) *Derecho Mercantil*, México, Editorial Porrúa.
- Martínez, P. y Amador, O. (septiembre, 2010). El Economista. *Hay más empresas, pero emplean menos*. Apartado. Empresas: industrias. Recuperado el 15 de agosto de 2011 de: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2010/09/21/hay-mas-empresas-emplean-menos>.
- Méndez M José S (2009) *Fundamentos de economía*, 5ª edición, México, DF, Mc Graw Hill.
- Norberto Massoni, **Proyecto de ley, expediente 3605/04**. Recuperado el 20 de junio del 2011 de: http://parrilli.senado.gov.ar/web/proyectos/verExpe.php?origen=S&tipo=PL&numexp=3605/04&nro_comision=&tConsulta=3
- Weber Max, (2005) *¿Qué es la burocracia?*, México, DF, Ediciones Coyoacán.
- ----- (2009) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, México, DF, Ediciones Coyoacán.
- www.inegi.gob.mx.

LOS FINANCIAMIENTOS GUBERNAMENTALES Y SU IMPACTO EN LAS PYMES DEL SECTOR AGRÍCOLA DEL ESTADO DE QUERÉTARO, MÉXICO: UN EJEMPLO QUE SE PUEDE APLICAR EN LATINOAMÉRICA

Mtra. Judith Banda Guzmán

Universidad de Guanajuato

Tel. (461) 156 32 82

judithbanda_guzman@hotmail.com

Dr. Rafael Regalado Hernández

Universidad de Guanajuato

Tel. 598 5922

eldoez@msn.com

Dr. Rafael Espinosa Mosqueda

Universidad de Guanajuato

Tel. 598 5922

asesorneg@yahoo.com.mx

Resumen

El campo mexicano es un sector con poco acceso al sistema financiero, y esto no es reciente, es un problema histórico. Aunado a ello, las condiciones que enfrenta hoy el sector agropecuario con la apertura comercial y el retiro de los apoyos gubernamentales plantean nuevos retos y ofrecen nuevas ventanas de oportunidades.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPYME), que constituyen la práctica totalidad del universo empresarial en la región y fuera de ella, no tienen el volumen de negocio, grado de formalidad y respaldo patrimonial que genere el adecuado interés del sistema bancario para considerarlas sujetos de crédito.

Aceptando los límites naturales de la producción primaria, ya sea en su capacidad para llevar al país a un estado de desarrollo superior, como en su capacidad de mantener a los actuales participantes del sector, hay que tener la motivación y el ingenio necesario para crecer hacia afuera, diversificando su producción, creando servicios y/o avanzando hacia delante en la cadena comercial. Esta investigación trata de establecer una relación, si el sector agrícola utiliza adecuadamente los subsidios y programas que ofrece el gobierno al sector agrícola, a través de sus instancias estatales y municipales, creando valor a su producción primaria, se lograría aumentar el empleo en la región.

Palabras clave:

Subsidios, Valor Agregado, Empleo, MIPYME,

Antecedentes

A principios de los años noventa, el modelo económico aplicado en México, basado en la sustitución de importaciones, comenzó a experimentar graves desequilibrios que llevaron a cabo un cambio en la política económica.

La nueva política económica se caracterizó por una mayor orientación al mercado, un régimen comercial más libre, la privatización de empresas públicas, una menor intervención del estado en las actividades productivas y en esfuerzos de desregulación de la economía, principalmente.

La estrategia de la política agrícola se fundamentó en la disminución de los subsidios a la producción, la eliminación del régimen de precios de garantía, el retiro del estado en el proceso de comercialización, y el abandono de su papel como administrador de empresas directamente vinculadas al proceso productivo, todo esto en un marco de apertura comercial e integración a la economía mundial.

El esquema seguido por décadas basado en una economía protegida, un régimen de precios establecidos por el estado, subsidios importantes a la producción y una profunda intervención y regulación del mismo, alejaron a los productores del contexto internacional, los cuales, frente a un escenario de apertura comercial vieron afectados sus ingresos, por las caídas de precios provocadas por la saturación del mercado en épocas de cosecha.

En este contexto, se hizo apremiante la instrumentación de programas de producción y de comercialización, que permitieran encaminar al sector hacia un desarrollo económico y social más homogéneo, en el que la premisa fundamental fuera la rentabilidad.

Los diversos actores que convergen en la actividad agropecuaria se enfrentaban al libre juego de la oferta y la demanda con fronteras abiertas a la competencia de productos de otros países, con mayores apoyos y mejor infraestructura productiva y de servicios; pero sobre todo, a serios problemas con los diferenciales de precios (Claridades Agropecuarias Aserca, 2011)

La gran contribución que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) realizan a la economía de un país es su capacidad de generar empleo, pero esa capacidad va acompañada de una arraigada creencia de que su condición de pequeña o mediana escala las coloca en inferioridad de condiciones para competir (Botta, 2001).

Por lo tanto, este trabajo de investigación busca demostrar que el uso adecuado de los subsidios de gobierno, en los productores de hortalizas del estado de Querétaro, México permite darle un valor agregado a sus productos, y por consecuencia generar mayores empleos.

Problema de Investigación

En América Latina y el Caribe, los mercados financieros rurales no funcionan adecuadamente. Los residentes rurales, que constituyen el 30 por ciento de la población total de la región, tienen acceso limitado a los servicios financieros formales, son atendidos a través de un pequeño número de productos financieros, y pagan elevados costos por los servicios financieros a los que tienen acceso. (Banco Interamericano de Desarrollo 2002).

La falta de financiamiento del sector agrícola y rural no deja de ser un tema bastante sensible, debido a que es allí donde precisamente se localiza la mayor cantidad de pobres del continente. (Secretaría General de ALIDE 2010).

Uno de los mayores problemas que ha enfrentado el productor rural mexicano desde hace muchos años es la incertidumbre sobre el valor de su producción. Aun en países con una estabilidad económica envidiable (Estados Unidos, Canadá, o los que componen la Comunidad Económica Europea), el estado ofrece —debido a las características productivas de la actividad— mecanismos de compensación a las fluctuaciones del mercado internacional para sus productores. En México, con una agricultura descapitalizada y dependiente del crédito, resulta imposible su reactivación sin una certidumbre a mediano plazo (cinco a siete años) de los ingresos de las unidades de producción agropecuarias (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C., 1995).

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPYME), que constituyen la práctica totalidad del universo empresarial en la región y fuera de ella, no tienen el volumen de negocio, grado de formalidad y respaldo patrimonial que genere el adecuado interés del sistema bancario para considerarlas sujetos de crédito. Los bancos perciben alto riesgo e incurren en costos operativos elevados en los préstamos a las pequeñas empresas, operaciones que además les demandan volúmenes de provisiones más elevados y una consecuente inmovilización de recursos. Muchas empresas ven así frustrados parte de sus negocios por no tener acceso a financiamiento adecuado. Esto es tanto más cierto en América Latina, donde la profundidad financiera, la idoneidad de la normativa bancaria, la capacidad para hacer cumplir los contratos, la protección

de los derechos del acreedor y la eficiencia del sistema judicial son menores que en los países desarrollados (Banco Interamericano de Desarrollo, 2006).

El bajo valor agregado de la producción agrícola impone una gran limitante a la capacidad de producción agrícola para generar empleo y actividades económicas que vayan más allá de la producción primaria (Berdegue, 2004).

De acuerdo con el Censo Agrícola 2007, muestra los principales problemas para desarrollar la actividad agrícola, entre los principales se encuentran las pérdidas de cultivos por cuestiones climáticas, alto costo de los insumos, pérdida de fertilidad del suelo y difícil acceso al crédito, como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1

Principales problemas para desarrollar la actividad agrícola.

-Problemas	Frecuencia	%
Pérdidas por Cuestiones Climáticas	34,993	50.06%
Alto Costo de los insumos	10,066	14.40%
Pérdida de Fertilidad del Suelo	7,983	11.42%
Difícil Acceso al Crédito	4,294	6.14%
Infraestructura Insuficiente para la Producción	4,155	5.94%
Falta de Capacitación y Asistencia Técnica	2,807	4.02%
Problemas para la Comercialización	2,455	3.51%
Organización poco Apropiada para la Producción	1,419	2.03%
Otro	1,124	1.61%
Posesión de la Tierra	449	0.64%
Litigios por la Tierra	158	0.23%
Totales	69,903	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Agrícola 2007.

Objetivo de General de la Investigación.

Determinar la relación existente entre los subsidios de gobierno dirigidos al sector agrícola, el valor agregado a la producción, y cómo inciden estos en el empleo en la PYME Queretana.

Justificación.

Empresa. Trabajar con una PYME agrícola, y poder contar con opciones de financiamiento más apropiadas con el giro, tanto en tasas de interés, montos, subsidios, plazo, garantías, contribuiría a que los costos financieros disminuyan considerablemente e incrementar los beneficios de la empresa.

Social. Al tener los empresarios agrícolas un conocimiento de los financiamientos y subsidios gubernamentales, permitiría obtenerlos y mejorar su productividad en el campo, y los niveles de vida de la comunidad.

Académico. Que sirva como un aporte de conocimientos a aquellos estudiantes interesados en el sector agrícola, y para la propia Universidad de Guanajuato para crear un enlace entre empresario agrícola y estudiantes, específicamente a la carrera de Licenciatura en Agronegocios que actualmente se imparte en su Campus Celaya Salvatierra o alguna otra, que en el futuro llegase a establecerse.

Preguntas e Hipótesis de Investigación.

- ¿Cuál es la relación que existe entre el subsidio agrícola y el valor agregado de la producción agrícola?
H1: Las PYMES agrícolas con subsidios agrícolas, tienen la posibilidad de darle un valor agregado a su producción.
- ¿Existe capacitación para la aplicación de subsidios agrícolas, que ayudan a dar valor agregado a la producción agrícola?
H2: Aplicando diversos estudios previos a la utilización de un subsidio, ayuda a darle valor agregado a la producción agrícola.
- Los subsidios y el empleo, está en función del valor agregado de su producción.
H3. Las PYMES agrícolas que utilizan subsidios agrícolas, tienen mayor probabilidad de incrementar empleos, si aumentan el valor agregado de su producción.

Variables

- Subsidios agrícolas.
- Empleo.
- Valor Agregado.

MARCO TEÓRICO

Concepto de PYME

En los países desarrollados y en las economías en desarrollo se utilizan criterios diferentes para la clasificación de las empresas según su tamaño. En algunos casos, se parte de criterios que solo consideran el número de trabajadores para su clasificación, y en otros se emplean criterios mixtos, es decir, se usan tanto indicadores del número de empleados como información sobre el volumen de ventas anual o la inversión en capital. No obstante, el criterio más utilizado para la clasificación de las empresas según su tamaño, es el número de empleados de la unidad empresarial. Las naciones latinoamericanas, aún cuando toman en consideración el número de trabajadores, se aplican diferentes definiciones y parámetros para la clasificación de las empresas.

La participación de las MIPYMES en la economía es fundamental para que exista un crecimiento económico sostenido en el país.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México existen alrededor de 2 millones 844 mil unidades empresariales, de las cuales el 99.7% son MIPYMES que en conjunto general el 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 64% del empleo del país (Gómez, 2007).

De acuerdo con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (2011), establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, de conformidad con los criterios enunciados en la tabla 2.

Tabla 2
Estratificación de las MIPYMES en México.

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

Características Particulares de las PYMES

Para Ferrer y Tresierra (julio, 2009), una empresa es clasificada PYME si posee la mayoría de las siguientes características:

- No emiten valores negociables.
- Los propietarios no disponen de portafolios de inversión diversificados.
- La responsabilidad de los propietarios es ilimitada o inefectiva.
- La primera generación de propietarios son emprendedores y propensos al riesgo.
- No cuentan con un equipo gerencial completo para dirigir la empresa.
- Se enfrentan a costes de mercado elevados.
- Las relaciones de los accionistas son menos formales, y los esquemas de compensación son altamente flexibles.
- La opacidad en la información y la falta de un historial financiero limitan el acceso a las Pymes a las fuentes de financiación, siendo en muchos casos el acceso al mercado de capitales públicos relativamente costoso.
- Motivados por mantener la propiedad y control, lo que demanda una inversión cuantiosa por parte de los propietarios, al punto de constituir la mayor proporción de sus portafolios de inversión escasamente diversificados.
- Sus inversores y acreedores, tienen a demandar garantías de tipo personal o no corporativa en calidad colateral de la deuda, por lo cual los propietarios de las Pymes están altamente expuestos al riesgo de quiebra personal.
- Durante los primeros años de constitución, los beneficios e indemnizaciones de los propietarios pueden ser postergados en procura de la estabilidad económica y financiera de la empresa.

Dirección de las PYMES

Se caracteriza por:

- Depender de una o pocas personas claves con talento técnico, liderazgo o contactos con los clientes.
- No disponer de un plan de contingencia de sucesión para asegurar su continuidad.

- Carecer de conocimientos y habilidades en finanzas y marketing, producción y negocios internacionales.
- No ser capaz de ajustarse a los cambios generados en el entorno o a una etapa de desarrollo diferente en la medida en que la empresa crece.
- Las relaciones entre propietarios, gerentes y accionistas externos resultan menos formales, por tanto implícitas y menos contractuales, de manera que la reputación de los primeros es altamente valorada por los últimos.

Subsidios gubernamentales

Subsidio, Del Latín *subsidium*, un subsidio es una prestación pública asistencial de carácter económico. Diccionario Real Academia.

Se trata de un medio para estimular el consumo o la producción, o de una ayuda que brinda por un periodo determinado.

Argumentos para justificar los subsidios agrícolas:

1. Comparativamente los agricultores son pobres y, por lo tanto deben recibir mayores precios e ingresos a través de la ayuda pública.
2. Los agricultores están sujetos a ciertos riesgos extraordinarios, como inundaciones, sequías e invasiones de enjambres de insectos, a los cuales no se hallan expuestas otras industrias y que no se pueden asegurar por completo.
3. Aunque los cultivadores se ven enfrentados a mercados bastante competitivos para sus producciones, compran insumos a industrias que cuentan con un considerable poder de mercado. (García, 1994).

Tabla 3

Principales programas de SAGARPA.

PROGRAMA	SUBSECTOR	INST. EJECUTORA PROYECTO	COORDINA EL PROGRAMA	PROD. BENEFICIARIOS		APOYO OTORGADO	
				2009	2010	2009	2010
PARA LA ADQUISICION DE ACTIVOS PRODUCTIVOS	APOYO A LA PRODUCCION	SEDEA	SAGARPA	59,166	22,621	\$ 211,824,151	\$ 203,823,965
(ALIANZA PARA EL CAMPO)							
DESARROLLO PARCELARIO	HIDROAGRICOLA	SEDEA	CNA	1,294	1,060	\$ 3,900,000	\$ 2,683,669
TECNIFICACION Y MODERNIZACION DE UNIDADES RIEGO	HIDROAGRICOLA	SEDEA	CNA	1,401	1,983	\$ 7,720,000	\$ 14,046,160
OPCIONES PRODUCTIVAS	APOYO A LA PRODUCCION	SEDEA	SEDESOL		36		\$ 351,025
REHABILITACION Y MODERNIZACION DE DISTRITOS DE RIEGO	HIDROAGRICOLA	SEDEA	CNA	561	391	\$ 15,200,000	\$ 4,654,312
DIESEL AGROPECUARIO	APOYO A LA PRODUCCION	ASERCA	SAGARPA	2,487	2,431	\$ 2,952,583	\$ 5,841,788
PROCAMPO PARA VIVIR MEJOR	APOYO AL INGRESO PRODUCTIVO	SAGARPA	SAGARPA		26,577		\$ 109,659,142

Fuente: Elaboración propia con base en datos de

<http://www2.queretaro.gob.mx/sedeas/Programas/SEDEA-SAGARPA.pdf>.

En la tabla 3 se muestra los principales programas que ofrece la Secretaría de Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, a través de diferentes instituciones ejecutoras.

Programa para la Adquisición de Activos Productivos (Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura).

Objetivo del Programa

- Elevar el ingreso neto de los productores.
- Aumentar la producción agropecuaria a una tasa superior a la del crecimiento demográfico.
- Coadyuvar en el combate a la pobreza rural, en la preservación de los recursos naturales y propiciar una distribución espacial menos dispersa de la población.

Subsidios

Apoyo Gubernamental -> Subsidiaridad

Aportación del Productor ->Solidaridad

Marco Institucional

La Alianza para el Campo se sustenta en un proceso de federalización que permite transferir diferentes programas al ámbito de responsabilidad del gobierno del estado de Querétaro, mediante la firma de Anexos Técnicos. Para tal efecto se constituyeron los siguientes instrumentos:

Consejo para el Desarrollo Rural Sustentable del Estado de Querétaro. Fideicomiso “Fondo de Fomento Agropecuario del Estado de Querétaro” (FOFAE) y su Comité Técnico.

Grupos Técnicos Operativos. Ventanilla de Atención Municipal Agropecuaria y Rural.

Beneficiarios.

Productores de Bajos Ingresos, Personas Físicas.

Deberán identificarse con la Clave Única de Registro Poblacional (CURP).

Personas Morales Deberán identificarse con la Clave de Registro Federal de Contribuyentes.

Productores de Bajos Ingresos, en Zonas Marginadas (PBIZM).

Toda persona física o moral que de manera individual u organizada, realice preponderantemente actividades en el medio rural en localidades de alta y muy alta marginación Consejo Nacional de Población (CONAPO); cuando su ocupación principal sea la agricultura que cultiven o exploten hasta 10 hectáreas de riego o hasta 20 hectáreas en temporal; cuando se dediquen preponderantemente a la ganadería que cuenten con hasta 20 cabezas de ganado mayor o hasta 100 de ganado menor o hasta 25 colmenas. Se incluyen también a grupos prioritarios de mujeres, indígenas, personas de la tercera edad, personas con capacidades diferentes, jóvenes y jornaleros con o sin acceso a la tierra. Así como microempresas y organizaciones económicas que tengan como socios principalmente a miembros de los grupos sociales anteriormente señalados.

Productores de Bajos Ingresos, en Zonas No Marginadas (PBIZNM).

Toda persona física o moral que de manera individual u organizada, realice preponderantemente actividades en el medio rural y que se encuentren dispersos en cualquier comunidad y municipio del país, cuando su ocupación principal sea la agricultura que cultiven o exploten hasta 10 hectáreas de riego o hasta 20 hectáreas en temporal; cuando se dediquen preponderantemente a la ganadería que cuenten con hasta 20 cabezas de ganado mayor o hasta 100 de ganado menor o hasta 25 colmenas. Se incluyen también a grupos prioritarios de mujeres, indígenas, personas de la tercera edad, personas con capacidades diferentes, jóvenes y jornaleros con o sin acceso a la tierra. Así como microempresas y organizaciones económicas que tengan como socios principalmente a miembros de los grupos sociales anteriormente señalados.

En Transición (PBIT).

Toda persona física o moral que de manera individual u organizada, realice preponderantemente actividades en el medio rural, en cualquier comunidad y municipio, y que en función de su actividad productiva cuente con una superficie máxima de 20 hectáreas de riego o hasta 40 hectáreas en temporal, cuando su ocupación principal sea la agricultura, con excepción de los sistemas de producción de cultivos intensivos en capital que contratan mano de obra; y que posean hasta 70 cabezas de ganado mayor en las regiones tropicales, y hasta 50 cabezas de ganado mayor en el resto del país, o sus equivalentes en especies menores, cuando se dediquen preponderantemente a la ganadería.

Resto de productores (RP).

Toda persona física o moral que de manera individual o colectiva, realice preponderantemente actividades en el medio rural y pesquero, en cualquier comunidad y municipio, y que en función de sus sistemas de producción y actividad productiva cuente con superficies y cabezas de ganado

mayores a las establecidas para los productores de bajos ingresos, y que cumpla con lo establecido en la Ley Agraria, Títulos Quinto, De la Pequeña Propiedad Individual de Tierras Agrícolas, Ganaderas y Forestales; y Sexto, De las Sociedades Propietarias de Tierras Agrícolas, Ganaderas o Forestales. Para el caso del programa de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria, por sus características de protección nacional, el apoyo es generalizado a todo tipo de productores.

Monto de Apoyos

Los recursos que sean operados en las Entidades Federativas se constituirán con una mezcla de hasta 65% de recursos federales y al menos 35% proveniente de recursos que garantizará como pari-passu el Gobierno Estatal correspondiente.

Los apoyos se otorgarán por estrato de población y tipo de localidad y no podrán rebasar los 250 mil pesos o el 50% del valor del proyecto.

Programa Desarrollo Parcelario.

Objetivo del Programa.

Este esquema, se desprende del Programa de Adquisición de Activos Productivos, tiene como propósito permitir el acceso de los productores agropecuarios al financiamiento, para la adquisición de sistemas de riego nuevos, para su operación dentro de la parcela, fomentar la producción de alimentos realizando un uso sustentable del agua con base en su disponibilidad, mediante el impulso a su uso más eficiente y con mayor productividad por volumen del recurso utilizado, orientado a incrementar la rentabilidad de las actividades agrícolas en beneficio de los productores.

Apoyos

Los apoyos serán de hasta el 10% del costo total del sistema de riego, con un monto máximo de \$ 3,000.00 (tres mil pesos 00/100 MN) por hectárea y hasta \$ 71, 000.00 (setenta y un mil pesos 00/100 MN) por productor.

Proyecto Estratégico de Tecnificación de Riego.

Objetivo

Tiene como objetivo fomentar la producción de alimentos, realizando un uso sustentable de la cuenca y acuíferos, mediante la tecnificación del riego que permita el uso más eficiente y productivo del agua.

Beneficiarios

Las personas físicas o morales legalmente constituidas que se dediquen a actividades de producción agropecuaria en el territorio nacional, que cuenten con concesión de derechos de uso de agua vigentes o en trámite, o cualquier documento emitido por la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA) en donde acredite el volumen de agua a utilizar en el proyecto, y con un proyecto de tecnificación del riego a nivel parcelario, pudiendo incluir o considerar recursos propios, financiamiento o ambos esquemas.

Cobertura

El “Proyecto Estratégico de Tecnificación del Riego 2010” se operará a nivel nacional, en función de la demanda existente, priorizando entidades federativas con mayor superficie por tecnificar, así como a productores de ingresos medios y bajos, y a proyectos que contribuyan a equilibrar acuíferos sobreexplotados.

Criterios de Elegibilidad

- Ser productor agropecuario de riego o aquel que reúne las condiciones para serlo.
- No haber recibido apoyos de manera individual u organizada para la tecnificación de riego, en cualquiera de los programas que ha operado la Secretaría al menos durante dos años anteriores a su solicitud, de acuerdo al artículo 21 de las reglas de operación SAGARPA, 2010.

- Solo se otorgarán apoyos para las solicitudes que consideren la instalación de sistemas de riego tecnificado nuevos para su operación dentro del predio o parcela.

Exclusiones: No se otorgarán apoyos para los siguientes casos:

- Obras de conducción y distribución desde la fuente de abastecimiento de aguas superficiales o subterráneas hasta la parcela o predio, salvo que la infraestructura sea parte integral del sistema de tecnificación del riego.
- Perforación y/o rehabilitación electromecánica de pozos.
- Rehabilitación de sistemas de riego.
- Sistemas de riego para agricultura protegida (invernaderos, malla sombra, macrotuneles y microtuneles).

Características de los Apoyos (Tipo y Monto)

Los apoyos que en su caso se otorguen son aplicables para la adquisición e instalación de sistemas de riego tecnificado nuevos, para su operación dentro del predio o parcela, en el territorio nacional.

La aplicación de los recursos autorizados, se realizará a través de apoyos directos de la siguiente forma:

- Para sistemas de riego por multicompuertas y válvulas alfalferas: hasta \$10,000.00 (diez mil pesos 00/100 M.N.) por hectárea.
- Para sistemas de riego por aspersión (Pivote central, avance frontal, side roll, aspersión fija, aspersión portátil, cañón y cañón viajero [siendo esta lista indicativa y no limitativa]): hasta \$15,000.00 (quince mil pesos 00/100 M.N.) por hectárea.
- Para sistemas de riego por microaspersión y goteo: hasta \$20,000.00 (veinte mil pesos 00/100 M.N.) por hectárea.
- Para sistema de riego para invernadero en funcionamiento, por módulos de 2,500 m² de invernadero o la parte proporcional correspondiente, hasta \$30,000.00 (treinta mil pesos 00/100 M.N.).

Los montos máximos de apoyos son de hasta \$750,000.00 (setecientos cincuenta mil pesos 00/100 M.N.) para personas físicas y de hasta \$1'000,000.00 (un millón de pesos 00/100 M.N.) para personas morales.

Las solicitudes que contemplen la tecnificación en zonas compactas o que compartan componentes en los sistemas de riego, serán autorizadas por la Unidad Responsable, previa revisión del cumplimiento de los criterios y requisitos a que se refiere el presente, por parte de la Instancia Ejecutora, pudiéndose designar montos de apoyo superiores a los establecidos, a criterio y bajo la estricta responsabilidad de la Unidad Responsable.

Opciones Productivas.

Objetivo

Es un programa que apoya proyectos productivos de la población que vive en condiciones de pobreza, incorporando en ellos el desarrollo de capacidades humanas y técnicas como elementos para promover su sustentabilidad económica y ambiental (cerrado en 2010).

Estímulo al Diesel de Uso Agropecuario.

Objetivo

El Esquema al Estímulo del Diesel de Uso Agropecuario beneficia a los productores que explotan sus unidades de producción, o sea todos sus predios que mantienen en producción, siempre y cuando utilice maquinaria agropecuaria que usa el diesel como combustible en los procesos de siembra hasta la cosecha, ya sea que ésta sea de su propiedad, la rente o contrate el servicio de maquila.

Se entiende como “maquinaria de uso agropecuario” a los tractores de uso agrícola para labores de cultivo, trilladoras (combinadas), ensiladoras y otros equipos autopropulsados y motores de combustión interna para extracción de agua para riego (bombas), también se considera a la maquinaria pesada para nivelación y subsoleo de las áreas agropecuarias de las unidades de producción.

Beneficiarios

Para que los productores resulten beneficiados, deben acudir al Centro de Apoyo al Desarrollo Rural (CADER) que les corresponde a inscribirse en el “padrón” de productores que usan maquinaria agropecuaria en su tierras, demostrar su uso, acreditar que ésta es de su propiedad, o la rentan o que contratan servicio de maquila, declarar la superficie de los predios que integran su unidad de producción en la cual se utiliza la maquinaria agropecuaria, entre otros, y cumplir los requisitos documentales que les solicite el personal operativo del CADER.

Subsidio

El beneficio que recibe el productor al cumplir con los requisitos, consiste en que puede comprar el diesel a un precio menor o “de estímulo”, a como lo compra otra persona que no esté favorecida con este esquema, esto se debe a que el Gobierno Federal no le está cobrando ningún impuesto por el combustible.

El monto de apoyo del subsidio SAGARPA al diesel será de hasta dos pesos por litro y se conformará por la aportación del precio de estímulo mensual determinado por la SHCP.

Programa de Apoyos Directos al Campo.

Objetivo

El programa de apoyos directos al campo “PROCAMPO”, tiene como objetivo específico apoyar el ingreso de los productores rurales, el cual consiste en la entrega de recursos monetarios por cada hectárea o fracción de esta, que el productor siembra de la superficie registrada (elegible), o bien la mantiene en explotación pecuaria, forestal o la destina a algún proyecto ecológico, y cumple con lo establecido en la normatividad operativa.

Importancia del desarrollo del sector financiero

La gente no ha tenido acceso al sector financiero formal, bien sea por sus bajos ingresos, género, discriminación, social o su ubicación remota, representa un mercado amplio y potencialmente rentable para las instituciones financieras que puedan superar las barreras de riesgo y costos de transacción que implica el servicio a estos segmentos. En los países de América Latina y el Caribe, el 30 por ciento de la población total es rural y se cree que una proporción significativa estaría sujeta al crédito, pero no se ha atendido debidamente. Este mercado sin explotar representa una pérdida económica sustancial, tanto social como privada.

La falta de servicios financieros adecuados y de mercados financieros profundos obstaculiza formación de nuevas empresas y la expansión y modernización de las ya existentes, y contribuye a la desigualdad del ingreso. Los que han tenido la fortuna de contar con acceso a servicios de crédito y depósito, tienen una ventaja a priori en la expansión de su ingreso frente a los que no lo han tenido. Una mejor intermediación financiera rural podría ayudar directamente a reducir la vulnerabilidad, e indirectamente a lograr las metas de alivio de la pobreza. (Banco Interamericano de Desarrollo 2002).

Valor agregado a la producción del campo

El sector comercial, donde están incluidos los procesos de procesamiento y transformación de la materia prima, es precisamente el sector que va incrementando su participación en el tiempo, no porque este sector viva a expensas de la producción de materias primas, sino porque su capacidad de crear valor (nuevas formas de conservación, nuevos productos prelaborados, etc) para la sociedad que lo contiene es muy superior a la creación de valor de las empresas de producción primaria (Botta, 2001).

Ahora bien, ¿qué es lo que genera el valor?, ¿cuál es la fuente de valor de las mercancías?

Ya Adam Smith decía que la tierra (la naturaleza) es la madre y el trabajo es el padre. Esto significa que la medida de valor de las mercancías es el trabajo; es decir, la actividad desarrollada por los hombres en el proceso productivo (Méndez, 2001).

Cadena de Valor.

La cadena de valor empresarial, o cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final. (Porter, 1985).

El modelo de la cadena de valor resalta las actividades específicas del negocio en las que pueden aplicar mejor las estrategias competitivas y en las que es más probable que los sistemas de información tengan un impacto estratégico. El modelo considera a la empresa como una serie de actividades primarias y de apoyo que agregan valor a los productos y servicios de una empresa. Las actividades primarias están más relacionadas con la producción y distribución de los productos y servicios de la empresa que crean valor para el cliente. Las actividades primarias incluyen logística de entrada, operaciones, logística de salida, ventas y marketing y servicio. Las actividades de apoyo consisten en la infraestructura (administración y gerencia), recursos humanos, tecnología y adquisiciones de la organización. El uso del modelo de la cadena de valor de una empresa considera la comparación de sus procesos de negocios con los de sus competidores o con otras empresas de industrias relacionadas y a identificar las mejores prácticas de la industria (Porter, 1985).

"La principal dificultad para los países en desarrollo es pasar de una ventaja comparativa (ventaja natural) a una ventaja competitiva (Ventaja autogenerada)... Sin la posibilidad de desarrollar variedad de productos, servicios y/o métodos de producción las oportunidades de desarrollo estarán seriamente limitadas" (Porter, 1985).

El nivel de vida de una economía crece en el largo plazo debido a (1) incrementos en la cantidad y calidad de los recursos, sobre todo de mano de obra y capital, (2) mejor tecnología, y (3) mejoras en las reglas del juego que facilitan la producción y el comercio, como las leyes fiscales, los derechos de la propiedad, las leyes de patentes, el sistema legal y las costumbre de mercado (Méndez, 2001).

Metodología

Tipo de Estudio:

Por su orientación: Aplicada

Por su diseño: Correlacional

Por su régimen: Orientada

Universo y muestra.

El estado de Querétaro, cuenta con 39,513 unidades de producción agrícola, según datos del Censo Agrícola 2007, los cuales están divididos por distritos para operación dentro del estado; para la presente investigación el estudio solo se realizará en el distrito 122 que corresponde a Querétaro, una de las razones es porque en este distrito se encuentra El Marqués, ubicación del rancho donde actualmente laboro, y porque en la delegación se tiene el apoyo de los ingenieros encargados de los programas.

El tamaño de la muestra para un diseño de cuestionario, se basó en una muestra aleatoria simple, mediante la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$n = \frac{t^2 \times N \times p(1-p)}{m^2 \times (N-1) + t^2 \times p(1-p)}$$

N= Universo (39,513)**n** = tamaño de la muestra requerido (370)**t** = nivel de fiabilidad de 95% y (valor estándar de 1,96)**p** = prevalencia estimada de apoyos a activos productivos en n el estado de Querétaro (0.57)**m** = margen de error de 5% (valor estándar de 0,05)

El resultado obtenido es de 370 cuestionarios, a aplicar en todo el estado de Querétaro, pero la delimitación del objeto de estudio es solo al distrito 122 de Querétaro, el total de cuestionarios a levantar es un total de 83, que se determinó de acuerdo al porcentaje de participación de las unidades de producción por cada municipio como se contempla en la tabla 4.

Tabla 4
Censo agropecuario Querétaro, México.

Distrito y Municipio	Unidades Producción	% Participación	Cuestionarios
Total Productores Estado	39 513	100%	370
119.- Jalpan	4 368	11%	41
ARROYO SECO	497	1%	5
JALPAN DE SERRA	727	2%	7
LANDA DE MATAMOROS	1 210	3%	11
PINAL DE AMOLES	1 934	5%	18
120.- Cadereyta	9 819	0	92
CADEREYTA DE MONTES	3 912	10%	37
COLÓN	2 308	6%	22
EZEQUIEL MONTES	774	2%	7
PEÑAMILLER	1 027	3%	10
SAN JOAQUÍN	759	2%	7
TOLIMÁN	1 039	3%	9
121.- San Juan del Río	16 406	42%	154
AMEALCO DE BONFIL	7 568	19%	71
PEDRO ESCOBEDO	2 086	5%	20
SAN JUAN DEL RÍO	5 061	13%	47
TEQUISQUIAPAN	1 691	4%	16
Distrito 122 Querétaro	8 920	23%	83
CORREGIDORA	1 065	3%	10
HUIMILPAN	2 141	5%	20
EL MARQUES	2 794	7%	26
QUERÉTARO	2 920	7%	27

Fuente: Elaboración propia, con datos del Censo Agropecuario 2007.

Recolección de datos

Técnica de recolección de datos: Entrevista personales

Instrumento de investigación: Cuestionario estructurado

Conclusiones

En la actualidad, muchos productores están frente a su jugada de final de partida, la jugada acertada llevará a sus empresas hacia el camino del crecimiento, la equivocada la dejará fuera del sector, mantener la eficiencia operativa, elegir en qué clase de negocio la empresa puede y debe estar en el futuro y definir el grado de integración mínimo necesario, todo ello para tener la oportunidad de ayudar a crear el país que soñamos.

El campo mexicano, es un sector con un difícil acceso al crédito, y por consecuencia con una tecnología limitada, pero si se logra una eficiente participación del gobierno a través de los subsidios y programas de apoyo al sector agrícola, que ayuden a crear valor en su producción, por consecuencia aumentaría su productividad, y generaría nuevos empleos al aumentar su cadena de valor, sin embargo, esto no es posible sin la integración de otros grupos como son las universidades, investigadores e instituciones gubernamentales, para apoyar a este sector.

Referencias bibliográficas

- Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C (1995, Enero) Disponible en: <http://www.pa.gob.mx/publica/pa070107.htm>.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2002, Febrero). Estrategia de Financiamiento Rural.
- Botta, Fernando, (2001). Pymes Agrícolas Repensando el Futuro. Revista Agro Mensajes [Revista electrónica],10(2001). Disponible en: <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Extension/Agromensajes/06/4AM6.htm>
- Caneda, Anabel y García, Álvarez (2009). La Financiación en la Creación de Empresas. Ediciones Deusto.
- Chia, Valladares (2001, Marzo). Reflexiones a propósito del crédito rural. Disponible en: <http://www.grupochorlavi.org/financiamiento/>.
- Del Angel, Gustavo, (2005, junio). Transformaciones del Crédito Agropecuario. El caso de FIRA en perspectiva histórica. Disponible en: [http://cide-osu.cide.edu/SampleWebsite/pagina web/3.Document](http://cide-osu.cide.edu/SampleWebsite/pagina%20web/3.Document).
- Ferrer, Alejandra y Tresierra Alvaro (2009). Las Pymes y Teorías sobre Estructura de Capital. Compedium [Revista electrónica], 12(22). Disponible en: http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1317-60992009000100005&lng=es&nrm=iso>. ISSN 1317-6099.

- García, Santiago (1994). Teoría Económica de la Empresa. Días de Santos.
- Hernández, Roberto, (2001) Metodología de la Investigación. (2ª. Ed), Mc Graw Hill.
- Ibarra, David y Acosta, Alicia, (2003). El dilema campesino. Investigación Económica, LXVII, 245, julio-septiembre, 177.
- IFAD, (2010) Como calcularse la muestra. Disponible en : http://www.ifad.org/gender/tools/hfs/anthropometry/s/ant_3.htm
- INEGI, (2007) Censo Agrícola, Ganadero y Forestal. Disponible: www.inegi.gob.mx
- Lawrence, Gitman, (2007) Principios de Administración Financiera. Pearson Addison Wesley (eds). Administración de pasivos a corto plazo (pp. 549-562)
- La Transformación del Sector Agropecuario en Brasil. Disponible en: <http://www.financierarural.gob.mx/informacionsectorrural/Documents/BrasilEMC.pdf>
- Méndez, Carlos (2006). Metodología, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales. (4ª. ed.). Limusa Noriega
- Morillo, Maricela (2005). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. Red Actualidad Contable Faces.
- Mendez, J. Silvestre (2002). Economía y la Empresa. (2ª ed). Mc Graw Hill.
- Mendez, J. Silvestre (2001). Fundamentos de Economía . (2ª ed). Mc Graw Hill.
- Morales, A (2006), PyMES. Financiamiento, Inversión y Administración de Riesgos, (2ª ed), Gasca.
- Nacional Financiera, (1999) La Empresa frente al reto de la modernización Fase II, 1994, (1ª ed). México.
- Nuevos Enfoques para el financiamiento Agrícola y Rural en la Banca de Desarrollo Disponible en: http://www.alide.org.pe/download/Financ_Agro/Articulos_Agricolas/RevAlide_05_05_Mayo-Julio.pdf.
- Porter, Michael. (1985) *Competitive Advantage*, New York, (1985). Free Press
- Regalado, Rafael. (2007) Las MIPYMES en Latinoamérica,
- Sallenave, Jean (1985). Gerencia y Planeación Estratégica. Bogotá. Norma.
- Samuelson, Nordhaus (2001). Economía. (18 ed). Mc Graw Hill.

- http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Opciones_Productivas
- William, A McEachern. (2003) Macroeconomía. México.

Conclusiones Generales del Libro

A lo largo de casi una década el programa SIFRA ha tenido buenos y malos momentos, efectivamente en un tiempo apoyó a los sectores más desprotegidos, pero luego se decidió a apoyar a los municipios de bajo rezago social dejando en el olvido a los municipios de muy alto rezago social, dejando de lado uno de los objetivos más importantes del programa.

El proyecto busca la autosuficiencia de las cooperativas, pero hoy en día, existen estudios que demuestran que dicha autosuficiencia no se ha logrado, y más aún existen problemas en las asociaciones con el manejo de unos altos costos operativos, resultado de un mal manejo contable y una desinformación para llevar correctamente sus registros financieros.

Para que las finanzas de una empresa sean sustentables las empresas deben ser responsables porque es parte de la razón por la que la sociedad les ha permitido su incorporación. Mientras que haya empresas en las cuales para poder introducir prácticas responsables hay que convencer a la alta gerencia, o al directorio, o inclusive a los accionistas de que ello no es una “pérdida de dinero”. Para estos casos será necesario utilizar argumentos de rendimiento para poder convencer a escépticos. En algunos casos se podrán hacer cálculos tradicionales de costo beneficio. Sin embargo, habrá que llevar estos cálculos tradicionales, dominados por la ideología de que “si no se puede medir, no existe”.

La economía de México, representa un reto para los investigadores y estudiosos del tema de las finanzas públicas. En este 2º Foro Internacional la parte de desarrollo sobre todo en la cultura tributaria, es y será un marco extraordinario para plantear la dependencia petrolera en las contribuciones, un tema que lleva a la reflexión desde diversas ópticas relacionadas con la cultura tributaria y el tema de la industria del petrolero.

Independientemente de que se crea más o menos oportuno obligar a las PYMES a hablar este lenguaje contable común, la globalización de los negocios sigue avanzando y va adquiriendo unas necesidades de información que no sólo se centran en las grandes empresas. Debemos preguntarnos si no sería una oportunidad para las PYMES formar parte de este proceso; o, quizás mejor, si no sería una amenaza para las PYMES quedarse al margen de este proceso.

Por lo tanto es necesario establecer un sistema de contabilidad con proyección financiera y tributaria fundada en criterios previos generalmente aceptados por la comunidad empresarial, tanto a nivel nacional como internacional que permita controlar la rendición de cuentas y la toma de decisiones, que tendrá como consecuencia obtener la ventaja competitiva inherente. Este sistema deberá implementarse mediante un catálogo de cuentas,

un manual contable y estados financieros diseñados y operados conforme a la estructura de Normas de Información Financiera (NIF) y las (NIIF) en su caso.

En la actualidad, muchos productores están frente a su jugada de final de partida, la jugada acertada llevará a sus empresas hacia el camino del crecimiento, la equivocada la dejará fuera del sector, mantener la eficiencia operativa, elegir en qué clase de negocio la empresa puede y debe estar en el futuro y definir el grado de integración mínimo necesario, todo ello para tener la oportunidad de ayudar a crear el país que soñamos.