

# Realidad económica

AÑO 19. NÚMERO 49 ▫ OCT. ▫ NOV. ▫ DIC. - 2016 ISSN: 2395 - 9444



REVISTA DE INFORMACIÓN Y ANÁLISIS DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA "VASCO DE QUIROGA" DE LA UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

— PARTICIPANTES EN ESTA EDICIÓN —

Rodolfo Aguilera Villanueva, Miguel Ángel Ayala Barajas y Erika Jenny González Mejía

Georgina Jatzire Arévalo Pacheco

Ibrahim Santaacruz Villaseñor y Gabriel Tapia Tovar

Rosa Elba Páramo Del Bosque

Ángela Iracema Barajas Rodríguez y Luis Guillermo Villaseñor Báez

Erik Cantillo Sánchez

Armando Díaz Correa y María De La Luz Martín Carbajal



# Realidad Económica

---

Año 19 • Número 49 • octubre - noviembre - diciembre de 2016

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo  
Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”



**Dirección de la revista**  
José Rubén Torres Ortiz

**Jefe editor**  
Ibrahim Santacruz Villaseñor

**Comité Editorial Interno**  
Ramiro González Asta  
Arturo Álvarez Toledo  
Rodolfo Aguilera Villanueva  
Ma. de la Luz Martín Carbajal  
Guillermo Vargas Uribe  
Érika Jenny González Mejía  
Gabriel Tapia Tovar  
José Manuel González Pérez.

**Comité Editorial Externo**  
Alfonso Mercado (COLEMX)  
Marcos Reyes Santos (COLEF)  
Wilfrido Ruiz Ochoa (COLEF)  
Guillermo Valdiviezo (UACH)  
Miguel Ángel Vite Pérez (IPN)  
Rosario Cota Yáñez (UdeG)

REALIDAD ECONÓMICA, Año 19, No. 49, octubre – noviembre – diciembre de 2016. Publicación trimestral editada por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo a través del “Green Data Center” de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”, Av. Francisco J. Mújica s/n, Ciudad Universitaria, C.P. 58030. Tel. (443) 326 3805 ext. 125. Sitio Web: <http://www.realidadeconomica.umich.mx>. Correo electrónico: [realidadeconomica@umich.mx](mailto:realidadeconomica@umich.mx). Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2014-080713302100-102 ISSN: 2395-9444, ambos otorgados por el Instituto Nacional de Derechos de Autor.

Web admin: Carlos Urquiza Villegas (M.C.:S.E.) ®  
E-Correo: [greendatacenter@umich.mx](mailto:greendatacenter@umich.mx). Dpto. GDC, Edificio T2 - 2°. Piso. Tel: (443) 322-3500 Ext. 3043 y 3044. Morelia, Michoacán. Este número terminó su edición, el 15 de diciembre de 2016.

Esta revista puede ser reproducida con fines no lucrativos, siempre y cuando se cite la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma requiere permiso previo por escrito de la institución y de su autor@.

**Diseño editorial:**  
“Green Data Center” de la FEVaQ/UMSNH.  
Morelia, Michoacán. México.



## DIRECTORIO

UNIVERSIDAD MICHOCANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

**Dr. Medardo Serna González**  
Rector

**Dr. Salvador García Espinosa**  
Secretario General

**Dr. Jaime Espino Valencia**  
Secretario Académico

**Dr. Oriel Gómez Mendoza**  
Secretario Administrativo

**Mtro. Orlando Vallejo Figueroa**  
Secretario de Difusión Cultural

**Dr. Héctor Pérez Pintor**  
Secretaría Auxiliar

**Lic. Ana Teresa Malacara Salgado**  
Abogada General

**C.P. Adolfo Ramos Álvarez**  
Tesorero

**M.A. Javier Alcántar Hernández**  
Contralor

**Dr. Raúl Cárdenas Navarro**  
Coordinador de la Investigación Científica

**Dr. Carlos León Patiño**  
Director de la Comisión de Planeación Universitaria

FACULTAD DE ECONOMÍA “Vasco de Quiroga”

**Dr. Rodrigo Gómez Monge**  
Director

**M.C. Erika Jenny González Mejía**  
Secretaria Académica

**M.C. Rodrigo Tavera Ochoa**  
Secretario Administrativo

**Dr. Dante Ariel Ayala Ortíz**  
Jefe de la División de Posgrado

## Contenido

Presentación.....	Pág.- 05
Análisis de los Ingresos Propios y Federalizados de Michoacán, 2012 - 2016: Un Enfoque desde la Perspectiva de la Política Pública. Rodolfo Aguilera Villanueva, Miguel Ángel Ayala Barajas y Erika Jenny González Mejía.....	Pág.- 12
Los Valores Culturales en los Negocios Internacionales. Georgina Jaritze Arévalo Pacheco.....	Pág.- 24
Mercado de Exportaciones de la Industria Automotriz en México. 1999 - 2015. Ibrahim Villaseñor Santacruz y Gabriel Tapia Tovar .....	Pág.- 36
Metodología para la Enseñanza del Idioma Inglés desde el Enfoque de las Competencias. Rosa Elba Páramo del Bosque.....	Pág.- 46
El Economista como Estratega en la Mitigación de Riesgo de Cartera. Ángela Iracema Barajas Rodríguez y Luis Guillermo Villaseñor Báez.....	Pág.- 61
La Dependencia Comercial y Financiera de los Productos de Zanzamora en el Municipio de Los Reyes, Michoacán. Erick Cantillo Sánchez.....	Pág.- 81
Crecimiento Económico en Contepec, Michoacán: La Reserva de la Biósfera de la Mariposa Monarca. Erika Jenny González Mejía, Armando Díaz Correa y María de la Luz Marín Carbajal.....	Pág.- 92
Convocatoria.....	Pág.- 102

**NOTA:** Los artículos que aquí se presentan, se podrán leer e imprimir directamente desde la página web de la revista "Realidad Económica". Ir a: [www.realidadeconomica.umich.mx](http://www.realidadeconomica.umich.mx). (Oprima CTRL + Click, para acceder).

## PRESENTACION

Nos congratulamos en compartir con nuestros lectores la primera versión digital de esta revista, misma que se realiza en la plataforma electrónica sugerida por esta universidad considerando que debe prevalecer el criterio económico y ecológico ante las circunstancias de deterioro económico y ambiental con el uso indiscriminado de tinta y papel.

Para ello ponemos a su amable disposición el sitio y correo electrónico, donde el público interesado de ahora en adelante encontrará las subsecuentes revistas editadas por esta facultad, el sitio es: [www.realidadeconomica.umich.mx](http://www.realidadeconomica.umich.mx), con su correo electrónico: [realidadeconomica@umich.mx](mailto:realidadeconomica@umich.mx).

Por lo demás como siempre ponemos a su consideración los ensayos que conforman el número 49 correspondiente al trimestre Octubre – Diciembre de 2016 con una breve semblanza de los mismos.

**Rodolfo Aguilera Villanueva, Miguel Ángel Ayala Barajas, Erika Jenny González Mejía** nos comparten las primicias de una investigación que denominan **Análisis de los ingresos propios y federalizados de Michoacán, 2012-2016: un enfoque desde la perspectiva de la política pública** donde nos comentan que: En el país, las entidades federativas obtienen sus ingresos totales para financiar su gasto público y la actividad económica del sistema de transferencias de la Federación; de sus ingresos propios tributarios y no tributarios que se recaudan de los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos de su sistema tributario local; y, del financiamiento público que pueden obtener mediante el sistema financiero interno. Durante los últimos años, los ingresos totales de las entidades federativas han crecido de manera significativa. Del año 1993 al 2010 –a precios corrientes- sus ingresos totales pasaron de 82 mil 055.5 a 1 billón 366 mil 158.0 millones de pesos. Este comportamiento a la alza de los ingresos provenientes de la Federación nos habla de una tendencia de las entidades federativas a depender en mayor proporción de estos recursos para financiar su gasto público.

En este contexto, para efectos del presente trabajo, el objetivo es analizar de manera pormenorizada los ingresos propios tributarios de la entidad en comparación con los ingresos de origen federal para el periodo 2012-2016, con la finalidad de conocer cuál es su comportamiento y establecer si existe dependencia financiera y si esta es la causante de la incapacidad recaudatoria que tiene la entidad. Para lograrlo, el trabajo toma la información presentada en la Ley de Ingresos del Estado de Michoacán de Ocampo aprobada por el Congreso del Estado de manera anual.

**Georgina Jatzire Arévalo Pacheco** inserta en esta revista un ensayo que alude a la influencia del exterior sobre las costumbres de la sociedad mexicana, misma que titula; **Valores culturales en los negocios internacionales** y nos dice al respecto; La necesidad de los negocios internacionales ha provocado la creación del concepto intercultural business, que implica tomar en cuenta la cultura del país a donde se dirige el negocio, porque de lo contrario la negociación tendría una probabilidad alta de fracasar. Por tal razón, las empresas transnacionales han tenido que incluir en su estructura organizacional a managers globales que dominen el idioma, la cultura y las reglas no escritas del país a donde se quiere ir. Así los costos son menos al tener capital humano que pueda hacer negociaciones tomando en cuenta la cultura, y aumenta la probabilidad de éxito.

Países como Japón o Corea del Sur cuentan con valores culturales vinculados al honor y deber, por lo tanto los contratos firmados son punto de inicio en las relaciones comerciales donde las ganancias tienen la misma relevancia que los valores y actitudes de sus negociadores. Denotando una sociedad colectivista en búsqueda del bien común, situación que contraste con países individualistas donde lo imperante son las ganancias y los aspectos personales quedan fuera de la discusión de los negocios. Por lo anterior, es de total relevancia comprender la cultura del países receptor para llevar a cabo negocios exitosos, y su análisis es el objetivo de este ensayo.

El presente documento se divide en los siguientes apartados: valores humanos-culturales, Los negocios internacionales y los valores culturales, cultura empresarial en Japón y México, y finalmente conclusiones.

**Ibrahim Santacruz Villaseñor y Gabriel Tapia Tovar** incursionan en el sector productivo de punta en nuestro país para opinar sobre su estrategia de desarrollo y lo intitulan; **Mercado de exportaciones de la industria automotriz en México, 1999 – 2015. Al respecto nos comentan que:** La apertura de la economía mexicana que inició en la década de 1990, ha provocado transformaciones importantes en prácticamente todas las actividades económicas de México, y la industria manufacturera no es la excepción. Desde la creación del TLCAN (*NAFTA*) la industria automotriz en México observa un crecimiento importante que podemos observar por la localización empresarial, el nivel productivo, el empleo y el valor de las exportaciones, entre otros. Este nuevo *Detroit* internacional constituye un *cluster* que localiza a las principales empresas multinacionales de este sector industrial en las regiones de la frontera norte, centro y bajo del territorio nacional.

A pesar de que existe un conjunto de factores que explican este crecimiento industrial, tres de ellos son sin lugar a dudas los que mayor peso e influencia tienen para determinar la localización empresarial automotriz, estos son: a) la cercanía territorial con el mercado de Estados Unidos, b) los bajos costos laborales y, c) el *know how* adquirido en este sector productivo.

La producción de vehículos en 2014 posicionó a México entre los diez principales productores de autos en el mundo, y ocupó el octavo lugar del *ranking*, superado solo por Brasil, India, Corea del Sur, Alemania, Japón, Estados Unidos y China.

La exportación de autos está orientada fundamentalmente a América del Norte y ocupa el 80 por ciento de ellas (70 por ciento a Estados Unidos y 10 por ciento a Canadá).



Llama la atención que México no ha desarrollado una industria propia en este sector, aunque tiene la ventaja competitiva de una industria de autopartes orientada fundamentalmente a la exportación.

En este trabajo presentamos una descripción sobre la importancia de la industria automotriz destacando el crecimiento productivo y de las exportaciones desde el *clúster* mexicano ubicado en tres regiones del territorio.

**Rosa Elba Páramo del Bosque** presenta colaboración en el ámbito de las exigencias educacionales de los alumnos que cursan el bachillerato, misma que titula: **Metodología para la enseñanza del idioma inglés desde el enfoque de las Competencias** y aborda el tema de la siguiente manera: El presente artículo es de carácter teórico, explica una metodología para la enseñanza del idioma inglés desde el enfoque de las competencias. En parte, el trabajo que aquí exponemos utiliza la experiencia docente en la aplicación de un libro de gramática elaborado por la autora de este artículo. Partimos de la consideración de que es importante facilitar al adolescente a reforzar, practicar, analizar y experimentar de una manera más fácil este idioma. Facilitar la enseñanza del idioma se traduce en usar una metodología que comprende una gama importante de estrategias didácticas para la comprensión del idioma inglés.

En realidad, cualquier aprendizaje lingüístico no solo consistente en una mera acumulación de información teórica, aunque bien es cierto que el logro de una buena competencia gramatical es la base para poder obtener una buena competencia comunicativa.

La Reforma Integral de la Educación Media Superior pretende que exista un sistema nacional de bachillerato con un Marco Común que permita desarrollar competencias que sean relevantes para los estudiantes y pertinentes para la sociedad actual.



Este artículo pretende analizar los siguientes temas: Supuestos de la metodología, Metodología en la enseñanza del inglés, Estrategias de Aprendizaje, Interacción maestro - alumno en la actividad docente, Descripción de contenidos de enseñanza, Recomendaciones para el uso del material educativo.

**Ángela Iracema Barajas Rodríguez y Luis Guillermo Villaseñor Báez** sustentante y asesor respectivamente publican la memoria de experiencia profesional que con el título **El economista como estratega en la mitigación de Riesgos de Cartera** dio lugar a la obtención del grado de licenciado en Economía por la vía comentada y que de manera ajustada se presenta a la consideración de los lectores dado el interés mostrado por maestros y alumnos el tema versado y que alude a la administración financiera de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y préstamo en nuestro país sobre lo cual se opina lo siguiente:

En este trabajo se pretende describir las acciones y estrategias realizadas para la colocación de crédito, crecimiento de cartera y prevención de la morosidad de la Sociedad “Caja Popular Los Reyes, SC de AP de RL de CV”, cooperativa dedicada a la captación de ahorro y colocación de crédito a sus asociados, así como presentar el comportamiento de los principales indicadores financieros a fin de dar a conocer la situación actual en la que se encuentra dicha empresa, en la cual se ha laborado alrededor de 10 años. Dichas estrategias y acciones se ha tenido la oportunidad de proponerlas y llevarlas a cabo en su aplicación, al contar con el nombramiento como Gerente de Crédito de dicha entidad a partir del mes de Enero de 2011, lo que me ha permitido poner en práctica mis conocimientos y habilidades como profesionista egresada de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”.

**Erick Cantillo Sánchez** es el autor del ensayo que trata una problemática estructural que enfrentan los empresarios agropecuarios con la innovación de sistemas y cultivos misma que llama **La dependencia comercial y financiera de los productores de zarzamora en el municipio de Los Reyes, Michoacán.**

En su resumen afirma: En este trabajo, se parte de la premisa de que el sistema productivo local del municipio antes mencionado se encuentra inmerso en la dinámica del capital global, en donde la lógica de operación se reduce a la obtención de mayores tasas de ganancia por parte de las empresas

comercializadoras, lo cual impide que los productores obtengan una mayor participación del valor agregado generado en la producción de la frutilla.

Los Sistemas Productivos Locales (SPL), que surgen y se desarrollan en ámbitos específicos mediante una condensación en el tiempo de la cultura productiva a escala local. Los productores, comercializadores, trabajadores, proveedores de insumos o materias primas, financiadores, así como las diversas instituciones de carácter gubernamental y los diversos grupos de la sociedad civil, se constituyen como los actores asociados y localizados en un territorio para la realización de actividades que logren objetivos comunes.

La problemática que se aborda en este documento consiste en que dichos SPL en el lugar de estudio, están inmersos en la dinámica de grandes empresas que controlan los procesos de producción y comercialización de la zarzamora en Los Reyes, generándose un proceso de extracción de la riqueza que en su mayor proporción, no se queda en el municipio.

Algunos hallazgos en relación a la problemática es la fuerte dependencia comercial y financiera que los productores tienen en relación a las empresas comercializadoras que mayormente son multinacionales extranjeras, destaca también el bajo nivel de organización entre productores, situaciones que al combinarse, generan una situación no solo de dependencia sino de términos de comercialización desfavorables para la mayor parte de los productores encuestados. Al ser la producción y comercialización de zarzamora un elemento central del núcleo endógeno-productivo en el municipio, afecta a toda la economía en su conjunto y no favorece al ámbito local, por el contrario, los niveles o grados de

marginación se han incrementado de acuerdo a cifras oficiales, al estar y observar las condiciones de vida del grueso de la población en Los Reyes Michoacán se confirma dicha situación.

**Armando Díaz Correa y María de la Luz Martín Carbajal** inciden en el campo de desarrollo municipal a través de las vocaciones naturales de las regiones del estado con la inserción de su ensayo **Crecimiento económico en Contepec, Michoacán: La reserva de la biosfera de la mariposa monarca** y nos dicen en su introducción: Dentro del municipio de Contepec, Michoacán se ubica parte de la Reserva de la Biosfera Mariposa Monarca (RBMM) con 56,259 hectáreas, declarada patrimonio de la humanidad por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) en 2008.

El problema central en dicho lugar es la poca inversión dirigida hacia la RBMM y la poca difusión para atraer al turismo por parte del Municipio. Dado este problema no hay un aprovechamiento económico óptimo de esta maravilla natural y los pobladores de Contepec aseguran que el número de visitantes ha disminuido de tal manera que actualmente las personas que visitan la RBMM son sólo los propios pobladores de la región y algunos de sus familiares.

De acuerdo con lo anterior cabe preguntarse si la RBMM ha sido un factor importante para el crecimiento económico de Contepec y con esto posibilitar la mejoría en las condiciones de vida de sus habitantes. Una respuesta preliminar a la pregunta anterior es que la reserva constituye un elemento importante para el crecimiento del municipio por medio de dos vías: la primera es por el simple hecho de existir, lo que permite a los pobladores del municipio tener apoyos gubernamentales, por ejemplo la creación de empleos temporales ya sea en mantenimiento de la reserva o de vigilancia como sucedió en 2015 por parte de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPa); y, la segunda al dar un adecuado impulso turístico (propaganda), la RBMM puede ayudar al crecimiento económico en dicho municipio al fomentar, por ejemplo, ferias y venta de artesanías de la mariposa monarca y es donde se ubica la subutilización.

## **Análisis de los ingresos propios y federalizados de Michoacán, 2012-2016: un enfoque desde la perspectiva de la política pública.**

Rodolfo Aguilera Villanueva<sup>1</sup> Miguel  
Ángel Ayala Barajas Erika Jenny  
González Mejía. Dictamina

### Introducción.

En el país las entidades federativas obtienen sus ingresos totales para financiar su gasto público y la actividad económica del sistema de transferencias de la Federación; de sus ingresos propios tributarios y no tributarios que se recaudan de los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos de su sistema tributario local; y, del financiamiento público que pueden obtener mediante el sistema financiero interno.<sup>2</sup>

Durante los últimos años, los ingresos totales de las entidades federativas han crecido de manera significativa. Del año 1993 al 2010 –a precios corrientes- sus ingresos totales pasaron de 82 mil 055.5 a 1 billón 366 mil 158.0 millones de pesos; mientras que a pesos constantes de 2003 se incrementaron de 315 mil 264.3 a 923 mil 599.1 millones de pesos; llama la atención, sin embargo, que son las transferencias condicionadas y no condicionadas provenientes de la Federación la fuente principal de sus ingresos (Tepach, 2015)

Este comportamiento a la alza de los ingresos provenientes de la Federación nos habla de una tendencia de las entidades federativas a depender en mayor proporción de estos recursos para financiar su gasto público. En este contexto, el objetivo del trabajo es analizar de manera pormenorizada los ingresos propios tributarios de la entidad en comparación con los ingresos de origen federal para el periodo 2012-2016, con la finalidad de conocer cuál es su comportamiento y establecer si existe dependencia financiera y si esta es la causante de la incapacidad recaudatoria que tiene la entidad. Para lograrlo, el trabajo toma la información

---

<sup>1</sup> Profesores investigadores de la Fevaq de la UMSNH

<sup>2</sup> De la división del monto de transferencias federales y los ingresos totales obtenidos por los estados se obtiene la dependencia financiera de una entidad federativa.

presentada en la Ley de Ingresos del Estado de Michoacán de Ocampo aprobada por el Congreso del Estado de manera anual.

Presentamos un análisis de la información contenida en la Ley de Ingresos del Estado de Michoacán de Ocampo para demostrar si efectivamente durante el periodo 2012-2016 las transferencias federales tienen predominio en los ingresos de la entidad y que tanto los ingresos propios significan una verdadera fuente de ingresos capaces de solventar el gasto público, y de ello, inferir si la dependencia financiera es la que provoca la incapacidad para recaudar ingresos propios.

Debe estar claro que en la Ley de Ingresos de los Estados que aprueban los diferentes Congresos, el gobierno plasma la forma de obtener los recursos financieros para financiar su gasto público, y en tal sentido, se convierte en el documento base para entender las acciones que el Poder Ejecutivo considera prioritarias para establecer las fuentes y montos de ingresos propios y aquellos provenientes de la federación.<sup>3</sup>

En los hechos, las entidades federativas de la República han aceptado la dependencia financiera de la Federación al ceder la potestad tributaria en el cobro de ingresos al gobierno central a cambio de recibir transferencias de recursos financieros, por lo cual, sus potestades tributarias son de reducida progresividad y con una base tributaria de baja movilidad, por tanto, el financiamiento de su gasto público se encuentra a expensas de los montos de las transferencias federales. Este rasgo del Federalismo Fiscal mexicano se fortaleció a partir de 1997 ya que el sistema de participaciones se complementó con el de las aportaciones federales. Para lograr el objetivo, este artículo consta de tres apartados. En el primero; se incorpora la clasificación más aceptada de los ingresos de las entidades federativas con la intención de que el lector entienda como se deben entender y que incluye cada uno; en la segunda, se expone el comportamiento de los ingresos estatales y federales con la intención de verificar la relevancia de los primeros respecto de los segundos; en la tercera, se lleva a cabo el análisis de los ingresos propios y tributarios y no tributarios a fin de demostrar la escasa importancia de los primeros con relación a los segundos; y, finalmente, se incorporan las conclusiones más relevantes.

---

<sup>3</sup> En términos generales los ingresos estatales se clasifican en: propios, que pueden ser tributarios y no tributarios; de organismos y empresas estatales; ingresos de origen federal; e, ingresos extraordinarios (Astudillo, 2009, pág. 118).

## 1. La clasificación de ingresos públicos federales y estatales<sup>4</sup>

Con la finalidad de esclarecer la manera en que se dividen los ingresos públicos de los gobierno federal y estatal, a continuación, exponemos la clasificación más común de estos, para lo cual, tomamos de manera íntegra el trabajo de clasificación realizado por (Astudillo, 2009).

1.1. Ingresos federales. 1.1.1, Tributarios. Se refieren a los impuestos federales como son, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto Sobre la Renta (ISR) e Impuesto Especial a Productos y Servicios (IEPS) y otros.

1.1.2. No tributarios. No tributarios no petroleros que se integran por Derechos, Productos y Aprovechamientos consideradas como fuentes constantes y sin mucha importancia dentro del total de ingresos; no tributarios petroleros que corresponden a lo aportado por PEMEX.

1.1.3. Ingresos de organismos y empresas, en donde no se incluye PEMEX, y que tienen que ver con los ingresos de Comisión Federal de Electricidad, Luz y Fuerza del Centro, Caminos y Puentes Federales, Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado y Lotería Nacional.

1.1.4. Ingresos por financiamiento. Estos corresponden a lo que se conoce como endeudamiento del gobierno federal.

1.2. Ingresos estatales.

1.2.1. Ingresos propios tributarios. Se corresponden a los impuestos que cobran las entidades federativas.

1.2.2. Ingresos propios no tributarios. Aquí se incluyen los recursos obtenidos por Derechos, Productos y Aprovechamientos. En el caso de los estados se cobran los servicios por derechos de salud, certificación de documentos, registro civil, registro público de la propiedad y productos financieros.

1.2.3. Ingresos de Organismos y Empresas Estatales. Estos se obtienen solamente en las entidades federativas que son propietarias de empresas.

---

<sup>4</sup> En tanto el documento habla sobre un enfoque de política pública en materia fiscal, debe tener presente que la teoría de las finanzas públicas, establece, que todo gobierno, al aplicar sus decisiones de política pública en materia fiscal debe considerar que es en la Ley de Ingresos Estatales donde queda plasmada su intención y objetivos de recaudación para financiar su gasto público y con ello atender las demandas sociales de la población. En el mismo sentido, una excelente definición de lo que se debe entender por política pública la realiza Aguilar, Luis. *Política pública*. Ed. BBAPdf/Siglo XXI, México, 2011.

1.2.4. Ingresos de Origen Federal. Se trata de los ingresos que obtienen las entidades por transferencias federales, ya sea por concepto de participaciones o aportaciones.

1.2.5. Ingresos Extraordinarios. Están integrados lo correspondiente a empréstitos y otros ingresos extraordinarios de carácter eventual, tales como donaciones a favor del Estado, venta de terrenos baldíos, tesoros ocultos y otros.

Sobre la base de esta clasificación es que realizaremos el análisis del comportamiento de los ingresos propios y federales a fin de conocer si existe o no incapacidad recaudatoria de la entidad en el periodo 2012-2016.

## 2. Ingresos propios e ingresos federales en Michoacán, 2012-2016.

La evolución de la tasa de crecimiento de las participaciones y aportaciones federales y la deuda pública de las entidades federativas como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) manifiesta un crecimiento de las tres variables de forma significativa. Las primeras pasan de un 2.5 a un 3.5%; las segundas de 3 a 3.5; y la deuda pública crece de 1 a 2.5%; demostrándose que a lo largo de este periodo existe dependencia financiera de los estados respecto de estos recursos.

Para el caso de las tres variables el comportamiento nos dice que las entidades federativas a lo largo de este periodo han tenido en estos recursos la principal fuente de financiamiento de su gasto público ya que su proporción con respecto a su actividad económica crece de forma importante, lo que sin duda demuestra que bajo el esquema del federalismo fiscal mexicano las entidades federativas han optado por recibir recursos en lugar de buscar mecanismos alternativos de política pública fiscal para aumentar sus recursos financieros; más aún, han recurrido a la deuda pública para complementar su gasto, lo que sin duda no es positivo para los estados (cuadro uno).



Cuadro 1

Evolución de la tasa de crecimiento de participaciones, aportaciones y deuda pública de entidades federativas, 1993-2012 (% del PIB)

Año	Participaciones	Aportaciones	Deuda
1997	2.55	3.09	1.61
2000	2.80	2.86	1.43
2005	3.01	3.13	1.59
2012	3.38	3.23	2.66

Fuente: Información tomada de Reyes (2012, pág. Incluir aquí el número de página de donde se tomó la información),

Para el caso de Michoacán, derivado del análisis de la información contenida en la Ley de Ingresos del Estado de Michoacán de Ocampo, en la que se plasma de parte del gobierno sus objetivos y acciones recaudatorias, la entidad presenta dos rasgos fundamentales en torno a la obtención de ingresos:

a). El primero, tiene que ver con la poca captación y variación de los ingresos totales para el periodo de estudio. De 2012 a 2016 solo se incrementan en 18.33% y a partir del 2013 su incremento promedio es de 3.76%.

En este sentido, es de llamar la atención la poca captación de impuestos en el total de los ingresos para todo el periodo, los cuales, fluctúan entre el 2.04 y 3.37%, factor que puede explicar la baja captación de ingresos totales al ser Michoacán una economía que depende de los recursos que se generan en el sector terciario, mientras que el sector industrial cuenta con un escaso desarrollo, complicando la obtención de más impuestos y mayor dinamismo de la actividad económica (cuadro dos).

Cuadro 2

Michoacán: Porcentaje de impuestos recaudados respecto de los ingresos totales, 2012-2016

Año	Ingresos totales	Impuestos	Porcentaje
2012	48,277,302,349.00	1,628,918,782.00	3.37
2013	56,717,989,597.00	1,849,699,442.00	3.26
2014	57,601,044,777.00	1,905,542,010.00	3.30
2015	56,379,881,440.00	1,156,680,525.00	2.05
2016	59,034,220,364.00	1,207,384,269.00	2.04

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la Ley de Ingresos del Estado de Michoacán de Ocampo para el Ejercicio Fiscal 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016 del Periódico Oficial del Gobierno Constitucional del Estado de Michoacán de Ocampo.

Esta información nos permite señalar que Michoacán tiene poca capacidad recaudatoria ya que sus acciones en materia de política pública fiscal no son eficientes, por el contrario – a reserva de comprobarlo con datos empíricos se manifiesta que los distintos gobiernos han optado por depender más de las transferencias federales que de su capacidad de innovar en materia fiscal.

Si tomamos la estructura de los ingresos públicos de Michoacán en términos porcentuales, se corrobora que este rasgo es estructural ya que de 1980 a 2010 los ingresos tienen el mismo comportamiento: los directos (impuestos) muestran una caída, representando entre el 13 y 2% de los ingresos totales; los ingresos indirectos (derechos, productos y aprovechamientos) también disminuyen y significaron entre el 3 y 14%; mientras que los ingresos federales (transferencias federales y aportaciones) crecen de forma más que significativa y superan en promedio el 77% como se puede apreciar del cuadro tres.

Cuadro 3

Ingresos propios y federales de Michoacán en términos porcentuales, 1980-2010

Año	Impuestos	Derechos, productos y aprovechamientos	Transferencias y aportaciones
1980	13.00	10.00	54.00
1990	2.00	14.00	74.00
2000	1.00	3.00	96.00
2010	2.00	3.00	84.00

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Públicas Estatales y Municipales de INEGI y el Centro de Estudios sobre las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados.

A lo anterior hay que agregar que ha dicha incapacidad para captar recursos financieros por la vía tributaria, Michoacán es una entidad que hace mal uso de sus recursos. De 1980 a 2010 los gastos administrativos como proporción del gasto total pasaron de 36 a 48%, mientras que lo destinado a obra pública que genera efectos positivos sobre la recaudación disminuyen su participación de 17 a 13%; mientras que otra parte se utiliza para cubrir el servicio de la deuda (cuadro cuatro).

Cuadro 4

Michoacán: Estructura porcentual del gasto público, 1980-2010

Año	1980	1990	2000	2010
Administrativos	36	42	58	48
Obra pública	17	16	10	13
Transferencias	16	28	31	35
Servicio de deuda	21	11	3	5

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Públicas Estatales y Municipales de INEGI y el Centro de Estudios sobre las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados.

b). El segundo, hace referencia a una estructura de ingresos en la que sobresale la mayor cantidad de ingresos federales respecto de los ingresos propios. En cantidad y porcentaje los primeros superan por mucho a los segundos, lo que nos habla de una clara dependencia financiera de Michoacán.

Para todos los años analizados los ingresos federales obtenidos de participaciones y aportaciones superan en más del 70% a los ingresos propios, siendo por demás significativo el bajo porcentaje captado a través del cobro de impuestos, que incluso, son superados por los recursos obtenidos por derechos, productos, aprovechamientos y venta de bienes y servicios, así, que el gasto público de la entidad se financia a partir de los ingresos federales. Mientras estos superan el 74% de los ingresos totales, los propios no se encuentran por arriba de 8%<sup>5</sup>. Podemos hablar entonces de un sistema tributario ineficaz e ineficiente para obtener recursos propios suficientes para cumplir con la solución de los principales problemas económicos y sociales; como son: la promoción de la actividad económica, el crecimiento económico, el desarrollo económico y mejorar el nivel de vida de la población mediante la atención oportuna y adecuada de las demandas de la población.

Sin duda, la información del cuadro cinco refleja perfectamente la debilidad de las finanzas públicas de la entidad y su dependencia de los ingresos federales.

Cuadro 5

Ingresos propios e ingresos federales en Michoacán, 2012-2016

Año	Ingreso federal	%	Ingresos propios	%
2012	35,733,484,058.00	74.01	5,886,306,752.00	12.19
2013	43,053,930,754.00	75.90	4,129,505,691.00	7.28
2014	50,144,822,345.00	86.99	4,087,522,432.00	7.09
2015	52,378,292,710.00	92.90	2,468,666,935.00	4.37
2016	54,002,208,429.00	91.47	4,249,484,381.00	7.19

<sup>5</sup> Esta información coincide con el estudio realizado por Nicolás Mandujano en su libro *Federalismo fiscal en México*. Ed. UNAM, México, 2010, en el cual, para el periodo 1996-2006 se ubica a Michoacán como una entidad con baja recaudación, inferior al 25% y solo destacan las actividades agropecuarias como generadoras significativas de ingresos.

Fuente: Información obtenida de la Ley de Ingresos del Estado de Michoacán de Ocampo para el Ejercicio Fiscal 2012, 2013 ,2014, 2015 y 2016 del Periódico Oficial del Gobierno Constitucional del Estado de Michoacán de Ocampo.

La información presentada en el cuadro 5 es contundente; de 2012 a 2016 existe un aumento más que significativo de los ingresos federales en los ingresos totales (incremento de 17.46%), a la par de una disminución de los ingresos obtenidos por la vía tributaria (decremento de 5.00%). Estos datos, permiten establecer una dependencia financiera de la entidad de estos recursos, pero al mismo tiempo, refleja su incapacidad de diseñar y aplicar políticas públicas eficientes en materia fiscal.

### 3. Comportamiento de los Ingresos tributarios y no tributarios.

El que formula políticas públicas en materia fiscal debe considerar que los impuestos son la principal fuente de ingresos para financiar el gasto público, a su vez, este tiene distintas fuentes de financiamiento y se clasifica conforme a su asignación, su destino y su función, con la finalidad expresa de que la administración pública atienda sus tareas de desarrollo económico. En este sentido de finanzas públicas, el monto total y asignación del gasto depende de la capacidad del gobierno de captar ingresos por la vía de los impuestos **Fuente especificada no válida..**

Para el caso de Michoacán, el rasgo fundamental en materia fiscal ha sido su incapacidad para obtener recursos por la vía de los ingresos propios tributarios (impuestos) respecto de los no tributarios (derechos, productos y aprovechamiento). Se constata, no solo un porcentaje bajo de estos en los ingresos totales, también, una tendencia a su disminución, lo cual, en sentido fiscal nos indica poca capacidad del gobierno para atender por esta vía el crecimiento y desarrollo económico de la entidad.

Por el contrario, los ingresos no tributarios mantienen su importancia para todo el periodo y representan un porcentaje mayor a los tributarios, esto confirma –como ya demostramos anteriormente- la existencia de un sistema tributario estatal dependiente de los ingresos federales y de los ingresos no tributarios junto con los ingresos derivados del financiamiento (deuda pública), tal y como se cuadro seis.

Cuadro 6

Michoacán: Ingresos tributarios, no tributarios y derivados del financiamiento, 2012-2016

Año	Tributarios	No tributarios	Financiamiento
2012	1,628,918,782.00	4,257,387,970.00	No disponible
2013	1,849,699,442.00	2,279,906,249.00	5,744,103,765.00
2014	1,905,542,010.00	2,181,980,422.00	3,408,000,000.00
2015	1,156,680,525.00	1,311,986,410.00	1,532,921,795.00
2016	1,207,384,269.00	3,042,100,112.00	759,723,879.00

Fuente: Información obtenida de la Ley de Ingresos del Estado de Michoacán de Ocampo para el Ejercicio Fiscal 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016 del Periódico Oficial del Gobierno Constitucional del Estado de Michoacán de Ocampo.

Si consideramos la evolución de los ingresos públicos de la entidad de 1991 a 2010, se manifiesta una situación de irregularidad con tendencia a la baja. Se parte de un porcentaje del 13.40 en 1991 a solo 4.7% para el 2010; destacando el hecho de que a partir del año 2001 el porcentaje de ingresos desciende de manera permanente, con caídas en los años 1995 (-7.5%) y 2004 (-2.8%), indicando esto, de nueva cuenta, la poca capacidad para obtener recursos por la vía tributaria (cuadro siete).

### Cuadro 7

#### Ingresos públicos de Michoacán, 1991-2010, datos porcentuales

Año	Porcentaje
1991	13.40
1995	-7.50
1999	5.80
2004	-2.80
2008	3.1
2010	4.7

Fuente: Elaboración propia con base en el Sistema Estatal y Municipal de Bases de Datos (SIMBAD) de INEGI y el Centro de Estudios sobre las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados.

#### A manera de conclusión

De lo presentado a lo largo de este trabajo podemos concluir que en materia de política pública fiscal cualquier entidad federativa tiene en su diseño e implementación la forma de obtener los recursos económicos necesarios para cubrir su gasto público y atender de manera adecuada las demandas sociales de su población. Sin embargo, para el caso de Michoacán, no se han diseñado políticas públicas en materia fiscal eficientes y eficaces ya que la proporción de ingresos obtenidos por esta vía, del año 2012 al 2016 son muy inferiores a los que se tienen por concepto de transferencias y aportaciones; e incluso, en el periodo que abarca de 1980 al 2010 la principal fuente de ingresos lo representan las transferencias y aportaciones federales, confirmándose lo que se conoce como dependencia financiera.

Ante este comportamiento desigual entre ingresos propios y federales en el estado, nuestra propuesta es que se debe diseñar e implementar una reforma estructural en materia de finanzas públicas que le permita aumentar sus ingresos propios -tributarios y no tributarios- orientados a fortalecer la actividad económica que dé como resultado más ingresos propios por la vía de los impuestos, eliminando de manera gradual con la subordinación financiera observada de los recursos federales.



## BIBLIOGRAFÍA

Caja Popular Los Reyes SC de AP de RL de CV. (2011 -2016). Estadísticos de Crédito 2011-2016. Los Reyes, Michoacán, México.

Caja Popular Los Reyes SC de AP de RL de CV. (2012 - 2016). Razones Financieras. Los Reyes, Michoacán, México.

Caja Popular Los Reyes, SC de AP de RL de CV. (2016). Manual de Crédito. Los Reyes, Michoacán, México.

Caja Popular Los Reyes, SC de AP de RL de CV. (2016). Manual de Organización Nivel III. Los Reyes, Michoacán, México.

# LOS VALORES CULTURALES EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Georgina Jatzire Arévalo Pacheco<sup>6</sup>

## Introducción

La humanidad cuenta con valores globales y valores culturales<sup>7</sup>, los primeros son innatos y podría considerarse a los siguientes: empatía, colaboración, autorrealización, respeto, resiliencia, amor y justicia. Los segundos valores propios de cada país o región que cuenta con afinidades comunes como son: el individualismo, colectivismo, lealtad, nacionalismo, respeto a los mayores, etc. Los valores pueden ser de diferente tipo aunque para fines de este análisis solo se contemplaran los valores humanos y culturales.

También existen los valores familiares son los enseñando en la interacción del entorno familiar de los individuos, los universales son seguidos por la humanidad por afinidad en común, los morales se vinculan a conductas de cada sociedad, los materiales se relacionan a las necesidades de las personas, los espirituales son esenciales para el bienestar de la persona sin ser bienes materiales, los personales están vinculados a la autorrealización, y los socio culturales se vinculan a una sociedad.

Enfatizando en los valores culturales es importante definir cultura, la cual se entiende como: “son los valores compartidos entre los miembros de diferentes grupos” (Fanjul, 2010:2). Un factor importante es que la cultura se aprende, por lo tanto es un conjunto de comportamientos y valoraciones aprendidos u compartidos en una sociedad, y responde a la acción de una sociedad de generación en generación a través de sus valores, los cuales se pueden definir como: tendencias generales a preferir ciertos estados de las cosas más que otros (Fanjul, 2010). Las diferentes culturas tienen sus propias pautas acerca de lo que es una conducta aceptable o inaceptable. Y cada cultura tiene métodos para hacer frente a la violación de las normas sociales.

---

<sup>6</sup> Licenciada en Economía por la Fevaq de la UMSNH rosál\_5841@hotmail.com

<sup>7</sup> Cultura: se refiere a un conjunto de normas, roles, sistemas de creencias, leyes y valores que se hallan interrelacionados de forma funcional. La cultura son programas mentales compartidos por personas que controlan sus respuestas a los hechos y circunstancias que se encuentran. Es decir, la cultura es algo compartido por un grupo. No es algo genético, sino que pertenece al sistema de conocimiento de las personas. La cultura se forma en la infancia y se va reforzando a lo largo de la vida (Fanjul, 2010).

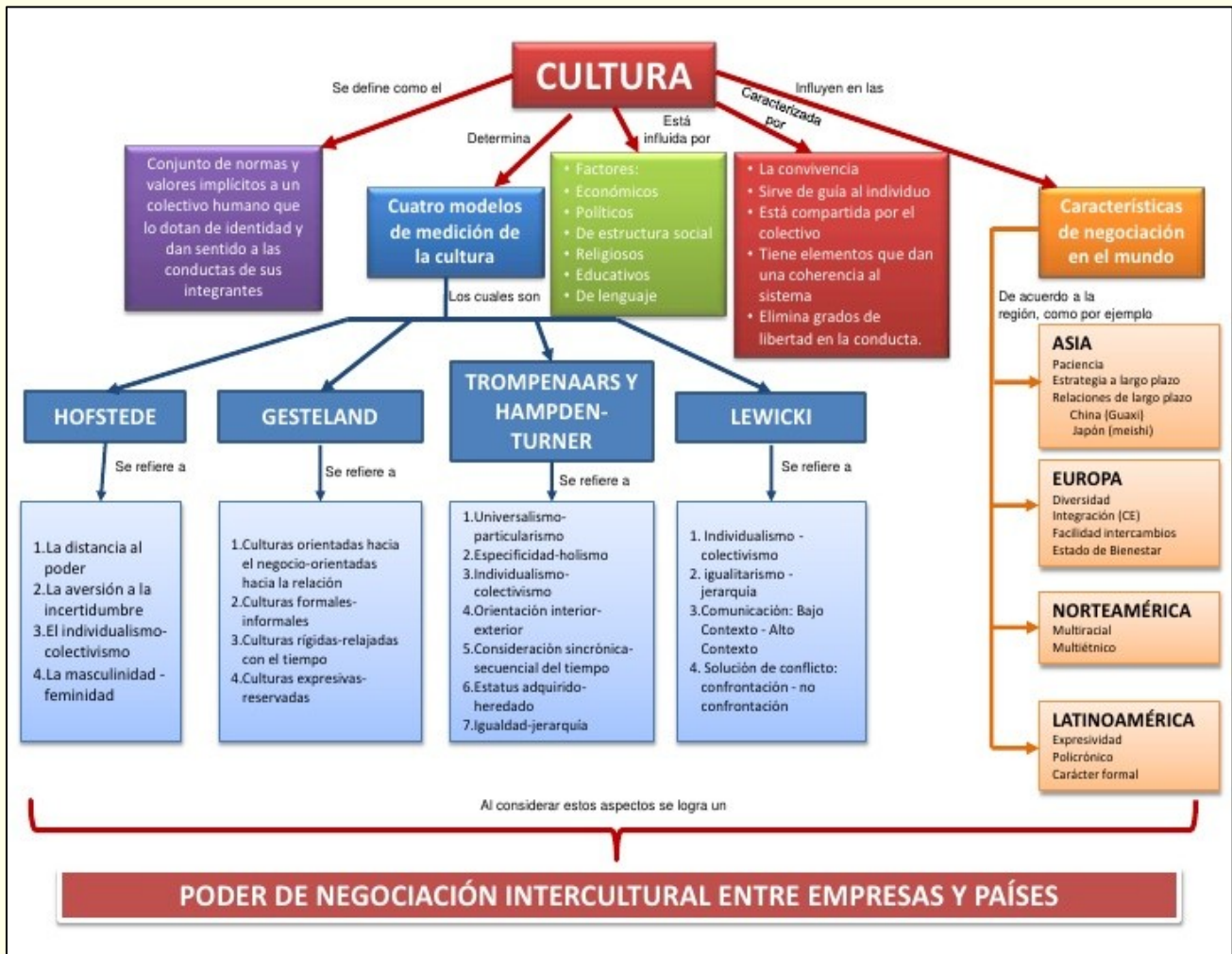
Los componentes de la cultura en una sociedad también se reflejan en: actitudes, costumbres, religión, idioma, educación y normas. Es importante analizar que cada país o región tienen una cultura específica con sus particularidades. Por lo tanto, cuando se contempla realizar negocios internacionales (público o privadas) o visitas diplomáticas, se debe considerar la adaptación a la cultura para tener éxito y evitar faltar al respeto. En la búsqueda de homogeneizar un protocolo en los negocios internacionales se vuelve casi imposible, pero se puede partir de tomar en cuenta ciertos puntos clave para desarrollar un negocio internacional considerando aspectos culturales del país receptor, como son:

- Nombres y títulos
- Puntualidad
- Intercambio de tarjetas
- Costumbres en la mesa
- Propina
- Regalos
- Contratos
- Aspectos personales relevantes para la cultura receptora
- Modales
- Ropa formal

## **2. Los negocios internacionales y los valores culturales**

Los aspectos culturales propios de cada zona influyen en los negocios, en el diagrama 1, se muestra como cada región tienen aspectos específicos, y como la cultura está influida por aspectos socioeconómicos, políticos, educativos, etc., y los cuatro autores que se mencionan consideran aspectos específicos de la cultura. Como el individualismo o colectivismo, expresivas o reservadas, igualdad o jerarquía y solución de conflictos o comunicación.

**Diagrama 1. La cultura y los negocios internacionales**



Fuente: (Roberto, 2011).

Desde el punto de vista económico, la globalización es un proceso de integración de los mercados a escala mundial que ha logrado interconectar aspectos económicos, productivos y culturales en bloques económicos (Rodríguez, 2007: 10). Algunas de las características de la globalización son: proceso global, integración de mercados, relevancia económica de unos países respecto a otros, consumo<sup>8</sup>, los medios masivos de comunicación influyen en aspectos socioculturales<sup>9</sup>, las fronteras nacionales no limitan al capital<sup>10</sup>, las estrategias económicas se definen en un espacio regional o global (Rodríguez, 2007).

<sup>8</sup> Al ser el mercado el mecanismo que rige las relaciones entre los países y regiones, la capacidad de consumo determinará su valor y no su condición humana. Por esa razón se dice que la globalización es deshumanizante.

<sup>9</sup> Los Medios Masivos de Comunicación, y su influencia es sobre los aspectos socio-culturales, políticos y económicos de los involucrados, permiten difundir ideas a millones de personas (Rodríguez, 2007).

Así los negocios que desean actuar de forma global deben aceptar los aspectos culturales de cada región. Una empresa, aunque no sea una empresa «global», pero que va a abordar o trabajar en un país con una cultura diferente a la de su propio país, debe hacer un esfuerzo para prepararse adecuadamente para afrontar las barreras culturales a las que se va a enfrentar, (Fanjul, 2010). El mapa 1, muestra las culturas en el mundo para el 2001, en el cual se muestra la cultura y se puede relacionar con los bloques económicos existentes.

En América del norte Alaska, Canadá y Estados Unidos cuentan con rasgos culturales semejantes además de ser socios económicos. Para Latinoamérica los rasgos culturales son similares aunque os bloques económicos inciden en la estabilidad o inestabilidad socioeconómica de la zona. La región de Europa ha vivido una homogeneización de los valores culturales europeos que ha beneficiado sus mercados locales en uno global. África se divide culturalmente en norte y sur, aunque económicamente la zona norte al estar cerca del mediterráneo tiene cualidades económicas más dinámicas que en el sur.

**Mapa 1. Regiones culturales en el mundo**



Fuente: Madrigal, 2010.

<sup>10</sup> La ciencia, el conocimiento, la información, la cultura, la educación, etc. Tienden a escapar de los límites o controles nacionales y ha asumido, al igual que los mercados, una lógica de red transnacional y global (Rodríguez, 2007).

Oceanía tiene implicaciones culturales propias de su historia aunque por la migración de asiáticos e historia con una vinculación con Inglaterra, económicamente es muy dinámica. En Asia encontramos a Medio Oriente con afinidades culturales y mercado vinculado al petróleo. Europa del este y Rusia cuentan culturalmente con una afinidad en común y están ligados débilmente en el aspecto económico. La zona de India con sus múltiples castas e idiomas es muy particular pero económicamente es una potencia en desarrollo. China, Corea del Sur y Japón culturalmente tienen similitudes y económicamente cada una por separado son países económicos versátiles y dinámicos.

Así cada zona del planeta cuenta con una cultura particular que ha sido forjada por aspectos económicos, políticos, migratorios o históricos. Estos deben ser tomados en cuenta cuando se realiza un negocio con culturas desconocidas para las empresas, así algunos aspectos que deben considerarse dependiendo de cada zona son diversos. A continuación en el cuadro 1 se enlista una serie de aspectos propios de algunos países.

<b>Cuadro 1. Diferencias culturales en la comunicación no verbal</b>
Saludos
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El apretón de manos es la forma generalizada de saludo en la mayoría de países.</li> <li>▪ En Japón se acostumbra a hacer una reverencia.</li> <li>▪ Los árabes suelen dar dos besos en las mejillas a las personas que ya conocen.</li> <li>▪ Filipinos, tailandeses y malayos sonríen continuamente por cortesía.</li> <li>▪ Los indonesios sonríen antes de dar una mala noticia para reducir el efecto negativo en la otra parte.</li> <li>▪ Los japoneses sonríen para dar salida a situaciones de incomodidad.</li> </ul>
Miradas
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los árabes miran a los ojos todo el tiempo y de forma intensa como para descubrir qué hay detrás de la persona a la que miran.</li> <li>▪ Los escandinavos aprecian el contacto ocular como señal de sinceridad.</li> <li>▪ Los británicos suelen mirar a la otra parte después de iniciar la conversación o para indicarle que es su turno de hablar.</li> </ul>

Contacto físico
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los escandinavos, los norteamericanos y la mayoría de los asiáticos evitan el contacto físico con sus interlocutores.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En las culturas latinas el contacto físico –el abrazo– se produce entre personas del mismo nivel social que han desarrollado una relación personal.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los árabes y los rusos son los más proclives al contacto físico, colocando el brazo o tocando el hombro de la otra persona los primeros, y mediante besos y abrazos efusivos los segundos.</li> </ul>
Gestos
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No debe usarse la mano izquierda para pasar objetos o comida en países árabes ya que se considera que es la mano impura.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los griegos y los búlgaros inclinan la cabeza hacia delante para decir que «no».</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los hindúes mueven la cabeza de un lado a otro para decir que sí.</li> </ul>
Posiciones
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Para los europeos del Norte y los asiáticos la postura más correcta es sentarse erguido con los pies juntos sobre el suelo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En muchos países asiáticos cruzar las piernas está mal visto.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los norteamericanos prefieren mostrarse más informales en las reuniones y tienden a sentarse adoptando una postura cómoda y relajada.</li> </ul>

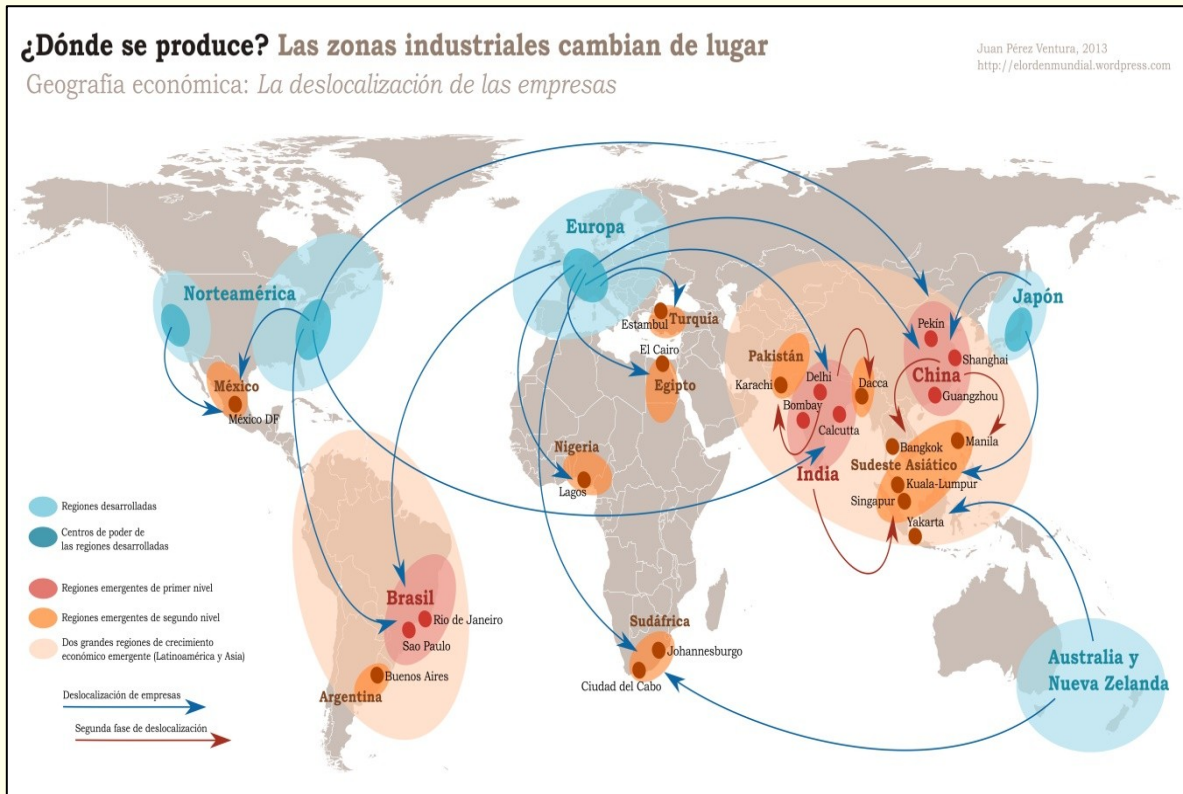
Fuente: García, 2011.

Así los saludos, miradas, gestos o posiciones son esenciales para hacer negocios internacionales, un saludo o gesto sin mal intención en un contexto internacional puede traer repercusiones. Se estima que entre un 30 y un 60 por 100 de los mensajes intercambiados en una negociación internacional se producen a través de comunicación no verbal (García, 2011:4)

Las empresas globales siempre están en movimiento buscando nuevos mercados y acciones a emprender, el mapa 2 señala como industrias localizadas en un territorio en específico pueden cambiar de lugar para disminuir costos o por razones diversas.



## Mapa 2. Zonas industriales que cambian de lugar



Fuente: Madrigal, 2010.

La descolocación de una industria en otra zona del mundo implica mudar su producción y contratar personal en la zona de destino que cuenta con una cultura diferente al país de origen. Eso implica costos para la empresa en personal capacitado en el nuevo contexto, aunque esos costos pueden disminuir si planifica este traslado o negocios que se requieran con personal interno en la empresa. Actualmente la globalización ha promovido la enfatización de los aspectos culturales en economías tradicionales u orientales que implican nuevos retos, pero también futuras oportunidades para el crecimiento de la empresa.

En la búsqueda de mejorar la capacidad de superar las barreras culturales aparece el concepto de inteligencia cultural, la cual se define como: la habilidad o capacidad de una persona para adaptarse de forma efectiva a nuevos contextos culturales. El concepto fue desarrollado por P. C. Earley y S. Ang para realizar negocios interculturales<sup>11</sup>, porque la distancia cultural puede ser amplia, es decir, cuanto mayor es la distancia cultural entre las partes involucradas en una negociación, es más importante entender la dinámica cultural en los negocios, porque

<sup>11</sup> Negociación intercultural: es una negociación que implica a dos partes que proceden de diferentes contextos culturales (Fanjul, 2010).

en el *Shock* cultural, este se refiere a las dificultades para encontrar sentido y comprender un nuevo marco cultural desde la perspectiva del propio marco cultural, puede tener dificultades sino se cuenta con personal capacitado para integrarse a la nueva cultura (Fanjul, 2010:8).

### **3. Cultura empresarial en Japón**

Japón (日本) es un país insular del este de Asia. Está ubicado entre el océano Pacífico y el mar del Japón, al este de China, Rusia y la península de Corea. Conocido como «La tierra del sol naciente», es una de las mayores potencias económicas del mundo. Japón está formado por cuatro islas principales: Honshū, Hokkaidō, Kyūshū y Shikoku, y por otras 6.848 islas menores adyacentes y cuenta con una población de 127 millones de personas, la décima más numerosa del mundo. El área metropolitana de Tokio, que incluye a la ciudad capital de Tokio y las prefecturas de sus alrededores, es el área urbana más grande del mundo en términos de población, albergando a más de 30 millones de habitantes.

Algunos de los aspectos centrales en la cultura empresarial de Japón (Lee, 1998), (García, 2011), (Medina, 2011), (Tanehashi, 2013) es lo siguiente:

- Son impasibles: las emociones no deben demostrarse.
- Valoran el beneficio total de un negocio o relación comercial.
- Exigen la perfección: ausencia de errores, defectos, retrasos, etcétera.
- Son muy corteses en la negociación: utilizan mucho los silencios.
- Consideran que establecer relaciones personales duraderas es más importante que la firma de un contrato.
- Además del precio valoran sobre todo la calidad y la fiabilidad.
- La empresa es una unidad colectiva.
- Es una sociedad que valora altamente la educación.
- Búsqueda del beneficio social.
- Ética de trabajo.
- Tolerancia: evitar la confrontación en la comunicación.
- Las relaciones laborales son de largo plazo.
- Se reconoce la productiva y dedicación del empleado por medio de recompensa laboral.
- Sistema jerárquico.

- Las personas con mayor antigüedad en la empresa son respetadas.
- Sindicatos fuertes.
- Respeto por la naturaleza.
- Enfatiza en la creatividad e innovación.
- Entregar tarjetas de negocios: indiquen nombre y grado académico.
- Presentar obsequios.

Algunas de las características de la cultura empresarial responde al tipo de sociedad que representa Japón la cual es colectivista, así la búsqueda del bien común o colectivo es el punto de partida para cualquier empresa que decida emprender en el mercado nipón. Casos internacionales como Wal-Mart han fracasado en su integración en mercados Asiáticos porque no logran llegar a un punto de equilibrio entre ganancias y el beneficio colectivo que se presenta en la cultura (Golden, 2003).

Algunas otras características como la presentación de regalos y rendir a lo establecido en palabras implica para la cultura Japonesa respeto, honor, lealtad y honestidad, caso contrario en regiones occidentales donde los regalos pueden ser vistos como soborno o lo dicho en palabras no corresponde a acciones directas, para ello implica firmar con contrato y lo establecido en él se lleva acabo.

#### **4. Cultura empresarial en México**

Estados Unidos Mexicanos, es un país de América, ubicado en la parte meridional de América del Norte. Su capital es la Ciudad de México. Limita al norte con los Estados Unidos de América a lo largo de una frontera de 3 118 km, mientras que al sur tiene una frontera de 956 km con Guatemala y 193 km con Belice. Con una población estimada de 119 millones de personas en 2015.

Algunas de las consideraciones a tomar en cuenta para realizar negocios en México son las siguientes:

- Enfoque jerárquico.
- Las negociaciones son largas.
- La jerarquía y las tradiciones que privan en el lugar de trabajo dificultan la toma de decisiones a niveles inferiores.

- Lazos familiares o de amistad.
- Forma de vestir es formal.
- Se acostumbra desayunar/comer previo a las negociaciones.
- Las cuestiones burocráticas toman bastante tiempo.
- En la empresa puede trabajar los familiares (eso no implica que cuenten con el conocimiento necesario para estar en ese puesto).
- Impuntualidad
- En México el desarrollo profesional está basado en la realización personal del individuo y en sus habilidades por cumplir con las funciones que su superior le encomienda. Falta mucho por aprender en el desarrollo de equipos de trabajo con responsabilidad compartida (Rodríguez, 2007).

México cuenta con oportunidades geográficas y culturales de máxima relevancia, por un lado su ubicación con Estados Unidos y Canadá ha provocado tratados de libre comercio en beneficio económico del país. Culturalmente se cuenta vinculado por el idioma y religión con Latinoamérica compartiendo valores culturales afines. El país además al estar en contacto directo con los países del norte y contar con gran número de migrantes mexicanos en Estados Unidos la cultura norteamericana ha influido en los centros urbanos del país, homogeneizando las prácticas empresariales mexicanas, aunque persisten aspectos culturales dependiendo del tipo de empresa o tamaño de la misma.

## **6. Conclusiones**

La cultura empresarial es un factor que puede traer desventajas como son: aumentos en los costos operativos, ya que se requiere capacitar o contratar personal intercultural para llevar acabo los negocios. Pueden existir problemas en la comunicación o mal entendidos culturales por las características particulares de cada zona. Se puede mal interpretar algún comportamiento o gesto que ponga en peligro la negociación.

Algunas de las ventajas de la cultura empresarial es contar con personal capacitado que pueda incidir favorablemente en la negociación, conocerá las reglas no escritas o no verbales que la cultura requiere para hacer negocios, aumenta la creatividad e innovación en el comportamiento de los negociadores.

Además analizando la cultura empresarial de Japón al pertenecer a un mercado tradicional aún se conservan valores culturales como el deber o el honor a la forma de actuar y en los negocios. Faltar a un contrato o comentarios dentro de una negociación es fracasar

completamente, incluso puede cerrarse el mercado por completo por caer en el deshonor. Pero también contempla acciones muy fuertes en beneficio de su país, donde se considera la alta capacitación de los japoneses para justificar los salarios altos y seguir atrayendo grandes empresas transnacionales, esto a pesar que geográficamente se ubican cerca de China con bajos salarios para los trabajadores y es una zona muy atractiva por dicha razón, pero el mercado de japonés al ser tan dinámico, innovador y creativo propicia que la cultura resalte en las negociaciones y empresas existentes.

En el caso de México su vinculación con los países de Norteamérica ha influido en la cultura pero aún persiste rasgos tradicionales. El gran reto que se presenta está vinculado desde mi perspectiva en la obtención de un financiamiento y en encontrar los canales de distribución, comercialización o venta que se requieren. Las ventajas territoriales de México hacia el mercado norteamericano y latinoamericano deberían ser trascendentales, pero la falta de capacitación o conocimiento limitan la expansión de las empresas a exportar y vincularse con empresas internacionales. Además el mercado interno nacional tiende a tener productos de todas partes del mundo, lo que provoca una competitividad alta que podría perjudicar a la empresa en sus primeros años de vida.

En México la cultura empresarial en los negocios internacionales se puede ver más afectada por las cuestiones de impuntualidad o colocación de una persona no capacitada en un puesto de trabajo, solo por ser familiar o amigo de los dueños. Caso que podría poner en complicaciones una negociación, las cuestiones culturales de cada zona del país están vinculadas al sector de la empresa y de la apertura comercial que busca la empresa.

La cultura es un factor importante a considerar en los negocios internacionales, pero no es el único que influye en un proceso de negociación. Hay otros elementos que influyen como son: los competidores, las condiciones comerciales, la tecnología, la financiación, etcétera.

## **Bibliografía**

- Agarwal, J; Malhotra, N; Bolton, R. (2010). A Cross-National and Cross-Cultural Approach to Global Market Segmentation: An Application Using Consumers' Perceived Service Quality. *Journal of International Marketing*. American Marketing Association. Vol. 18, No. 3, 2010, pp. 18–40.
- Fanjul, E. (2010). Factores culturales e internacionalización de la empresa. *Factores culturales e internacionalización de la empresa y la economía* Septiembre-Octubre 2010. N.º 856 ICE, pp. 7-19.
- García, O. (2011). La influencia de la cultura en los negocios internacionales. *Boletín económico de ICE* n° 3011 del 1 al 31 de mayo de 2011, pp. 47-52.
- Golden, S. (2003). Modernidad versus postmodernidad en China. El debate entre los “valores asiáticos” y los “valores universales”. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, núm. 63, p. 9-32.
- Lee; Eun-Jeung. (1998). ¿Valores asiáticos como ideal de civilización? *Nueva Sociedad* Nro. 155 Mayo-Junio 1998, pp. 111-125.
- Madrigal, N. (2010). Proyecto conociendo las regiones culturales. En el blog: <https://quintogradomav.wordpress.com/2010/11/04/proyecto-conociendo-las-regiones-culturales/>
- Medina, Jesús. (2011). Los valores culturales asiáticos y su repercusión en el éxito de China: una mirada desde occidente. *Parte I Aldea Mundo*, vol. 16, núm. 31, enero-junio, 2011, pp. 41-52. Universidad de los Andes. Táchira, Venezuela.
- Rodríguez, A. (2007). Culture impact on international business, an emphasis in business with México. *International Journal of Good Conscience*. 2(2) : 156-228. Septiembre 2007.
- Roberto. R. (2011). Definición de cultura. En el blog: <http://es.slideshare.net/robertos001/mapa-conceptual-cultura>.
- Tanehashi, A. (2013). *Empresa y negocios en Asia oriental*. Ed. Editorial UOC. Pp. 15-33.
- Tian, K; Borges, L. (2011). Cross-Cultural Issues in Marketing Communications: An Anthropological Perspective of International Business. *International Journal of China Marketing* vol. 2(1) pp.110-126.

# MERCADO DE EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO, 1999 – 2015.

Ibrahim Santacruz Villaseñor<sup>12</sup>

Gabriel Tapia Tovar

PALABRAS CLAVE: Industria automotriz, Exportaciones, Cuota de mercado,

## Introducción

La apertura de la economía mexicana que inició en la década de 1990, ha provocado transformaciones importantes en prácticamente todas las actividades económicas de México, y la industria manufacturera no es la excepción. Desde la creación del TLCAN (*NAFTA*) la industria automotriz en México observa un crecimiento importante que podemos observar por la localización empresarial, el nivel productivo, el empleo y el valor de las exportaciones, entre otros. Este nuevo *Detroit* internacional constituye un *cluster* que localiza a las principales empresas multinacionales de este sector industrial en las regiones de la frontera norte, centro y bajío del territorio nacional.

A pesar de que existe un conjunto de factores que explican este crecimiento industrial, tres de ellos son sin lugar a dudas los que mayor peso e influencia tienen para determinar la localización empresarial automotriz, estos son: a) la cercanía territorial con el mercado de Estados Unidos, b) los bajos costos laborales y, c) el *know how* adquirido en este sector productivo.

La producción de vehículos en 2014 posicionó a México entre los diez principales productores de autos en el mundo, y ocupó el octavo lugar del *ranking*, superado solo por Brasil, India, Corea del Sur, Alemania, Japón, Estados Unidos y China.

La exportación de autos está orientada fundamentalmente a América del Norte y ocupa el 80 por ciento de ellas (70 por ciento a Estados Unidos y 10 por ciento a Canadá). Llama la

---

<sup>12</sup> Profesores investigadores de la Universidad Michoacana.



atención que México no ha desarrollado una industria propia en este sector, aunque tiene la ventaja competitiva de una industria de autopartes orientada fundamentalmente a la exportación.

En este trabajo presentamos una descripción sobre la importancia de la industria automotriz destacando el crecimiento productivo y de las exportaciones desde el *cluster* mexicano ubicado en tres regiones del territorio.

### Producción de la industria automotriz

La importancia relativa de la industria automotriz en México se ha incrementado de manera notable, en 1994, año de la entrada en vigor del TLCAN, este sector manufacturero aportó el 1.9 por ciento del PIB, mientras que en 2014 había llegado al 3 por ciento<sup>13</sup>, es decir un incremento de 157.89 por ciento en este periodo de la economía mexicana. Del mismo modo, en el PIB manufacturero participó en 1994 con el 10.9 por ciento, y este porcentaje se incrementó al 16.9 para 2014 (variación de 155.04 por ciento) (INEGI – AMIA, 2016)

**Cuadro 1. Participación porcentual de la Industria Automotriz en el PIB**

	1993	1994	1995	2000	2004	2005	2008	2009	2014
Participación en el PIB	2.0	1.9	1.8	2.7	2.2	2.1	2.0	1.7	3.0
Participación en PIB manufacturero	11.2	10.9	9.5	13.5	11.9	12.1	12.0	10.4	16.9
PIB Industria automotriz	-	-	-	-	-	3.6	-0.1	-26.8	9.7

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, 2016

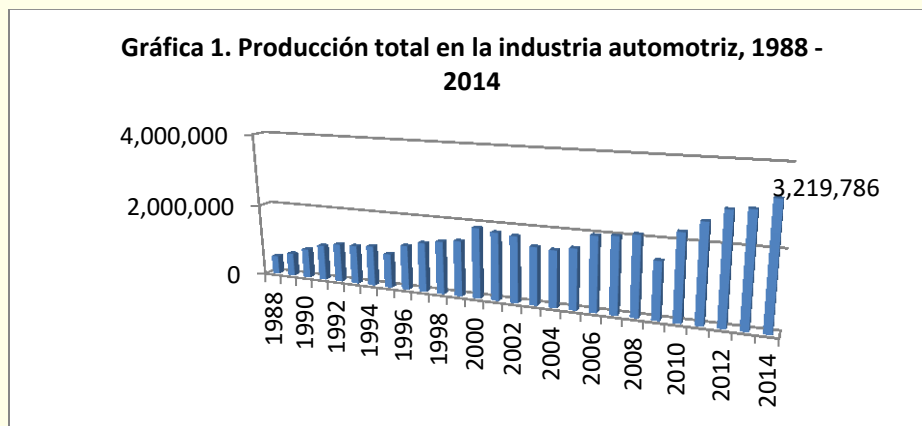
Una característica que distingue al sector automotriz es la sensibilidad de su comportamiento respecto a los cambios cíclicos de la economía internacional, esto se observa en la caída de la participación en el PIB en 1995 y 2009, años de recesión económica, del mismo modo se observa que este sector industrial crece mucho más que el PIB nacional (Cuadro 1)

La dinámica de este sector lo ha convertido en el segundo más importante en la industria manufacturera, después de la industria alimentaria, este ascenso no ha perdido ritmo desde

<sup>13</sup> La industria automotriz en México integra cuatro ramas de actividad manufacturera, están son: fabricación de automóviles y camiones; fabricación de carrocerías y remolques; fabricación de partes para vehículos automotores y fabricación de otros equipos de transporte, de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) (INEGI, 2016)

1993 hasta alcanzar un nivel de 16.9 por ciento contra el 23.6 por ciento de la industria alimentaria en 2014 (INEGI - AMIA, 2016). El nivel productivo más elevado se alcanzó en 2014 con 3.4 millones de unidades producidas que convierte a México en el séptimo productor mundial (Gráfica 1)

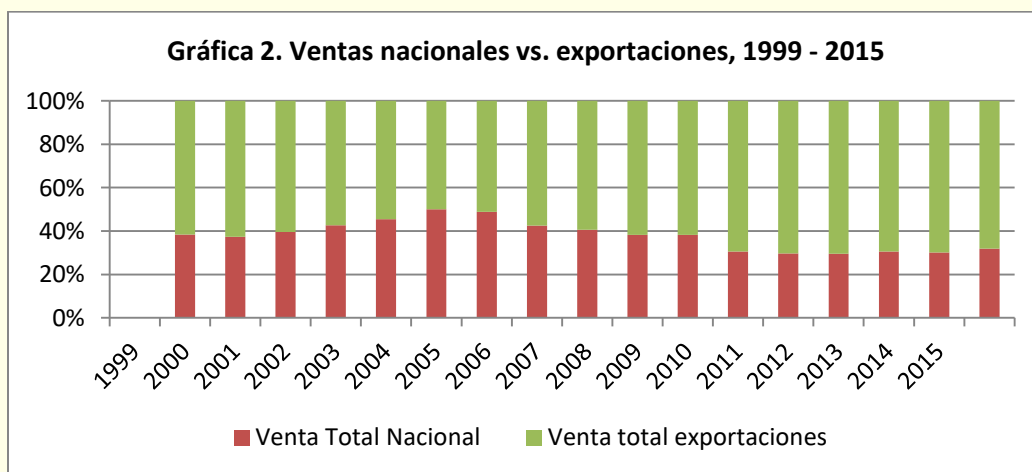
En lo que se refiere a la localización empresarial en 1993 existían 10 plantas de fabricación representadas por 5 marcas, en 2015 se registraron 18 plantas y 8 marcas, es decir, prácticamente se duplicó la localización empresarial y las marcas lo hicieron en 62.5 por ciento en este periodo.



Fuente: Elaboración propia con datos del AMIA

### Mercado de la industria automotriz

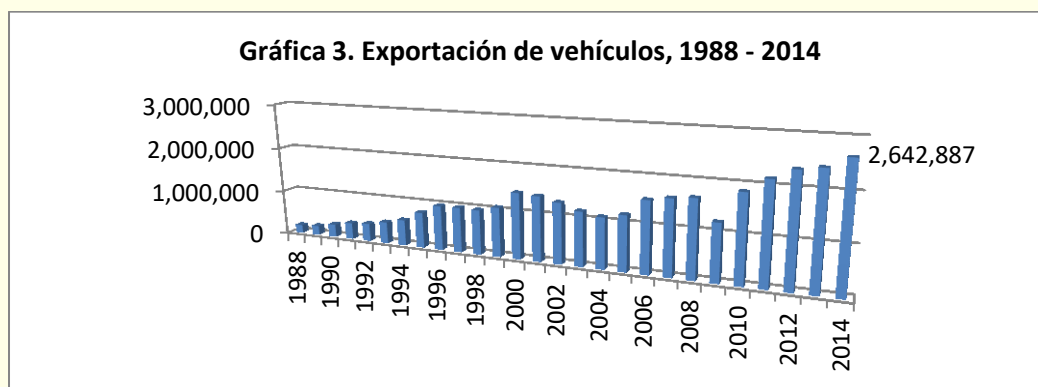
La industria automotriz en México ocupa el cuarto lugar entre los principales exportadores de automotores en el mundo con el 6.7% del total de vehículos, lo superan Alemania que aporta 19.4%, Japón 11% y Estados Unidos 10 por ciento. Las exportaciones pasaron del 40 por ciento en 1999 al 80 por ciento en el 2015 del total producido en ese periodo (Gráfica 2)



Fuente: Elaboración propia con datos del AMIA

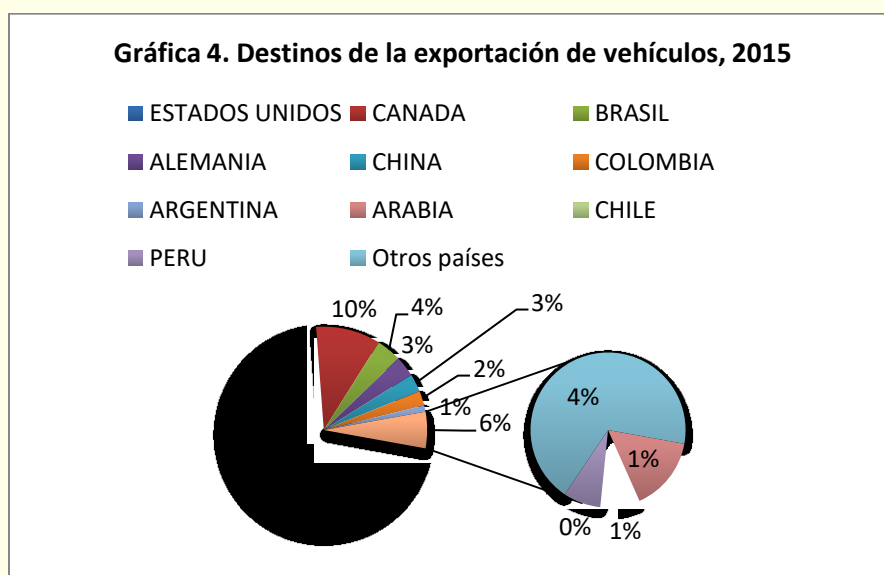
## Exportaciones

Según el INEGI (2016) la industria automotriz es una actividad económica que ha mantenido un saldo positivo en la balanza comercial, que al incrementar los volúmenes de exportación mantiene un ritmo permanente de crecimiento que la sitúa en la principal fuente de ingresos del sector externo, superando a las exportaciones petroleras, remesas y turismo. Por otra parte en 2010 México era el tercer exportador automotriz a EU con el 21.4% y para 2014 se convirtió en el primero con una participación de 26.1%. (Gráfica 3)



Fuente: Elaboración propia con datos del AMIA

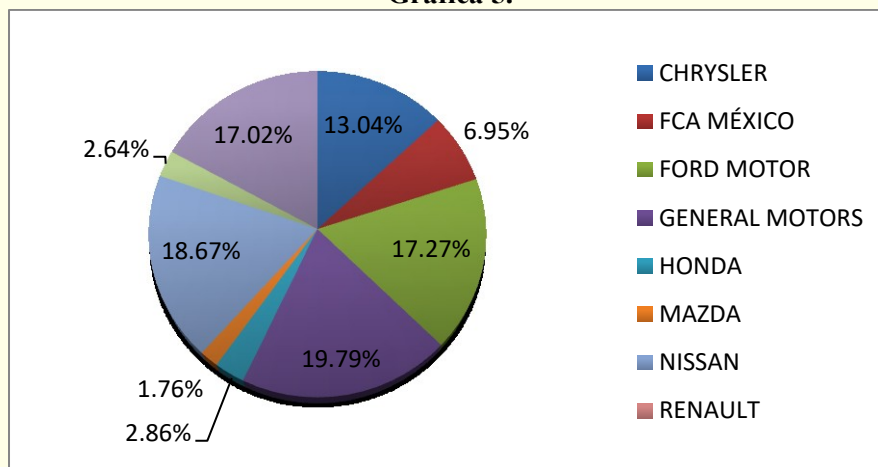
El destino de la producción de los bienes finales en la industria automotriz son el 81 por ciento para Norte América (Estados Unidos 71% y Canadá 10%) y el 20 por ciento al mercado nacional (Gráfica 4). Destaca la baja participación en el mercado de exportaciones hacia América Latina.



### Cuota de mercado de las empresas en las exportaciones

La participación en el mercado de exportaciones está diversificada entre las empresas armadoras. En 2015 la General Motors ocupaba el primer lugar en cuota de mercado con el 19.79 por ciento, le siguieron en segundo Nissan con 18.67 por ciento, Ford Motor en tercero con 17.27 por ciento, y Volkswagen en cuarto lugar con 17.02 por ciento (Gráfica 5). Desde el punto de vista analítico es importante conocer la participación de las empresas en el mercado porque nos permite estimar el grado de concentración o monopolio que cada una tiene en un momento determinado. En el caso de la industria automotriz de manera hipotética suponemos que se ha incrementado la diversificación en el mercado a partir del crecimiento en la localización empresarial en el *cluster* regional en el territorio mexicano.

Gráfica 5.



Fuente: Elaboración propia con datos del AMIA

### Análisis estadístico de los datos de las exportaciones, 1999 - 2014

La media en exportaciones totales de la industria automotriz para el periodo en cuestión fue de 978,448.6250 (miles de millones de dólares) de un total de 7827,589.00 con un rango entre el valor máximo y mínimo de 44,2881.00 (Cuadro 2)

**Cuadro 2. Estadísticos descriptivos del total de las exportaciones, 1999 - 2014**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Media		Desviación estándar	Varianza
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error estándar	Estadístico	Estadístico
	SUMA	8	442881.00	748104.00	1190985.00	7827589.00	978448.6250	51785.41287	146471.26643
N válido (por lista)	8								

Fuente: Elaboración propia con datos del AMIA

Es importante notar que de acuerdo a la cuota de mercado de las empresas exportadoras, el orden de importancia corresponde a General Motors, Nissan, Ford Motors y Volkswagen. No obstante en relación a la media de ventas en el periodo el orden cambia y sitúa a Nissan en primer lugar, en segundo a General Motors, Volkswagen en tercero y a la Ford Motors en cuarto lugar, decir existe una pequeña variación en este orden relativo (Cuadro 3)

**Cuadro 3. Estadísticos descriptivos de las exportaciones según empresa, 1999 - 2014**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Media		Desviación estándar	Varianza
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error estándar	Estadístico	Estadístico
ACURA	8	787.0000	1783.0000	2570.0000	16879.0000	2109.875000	87.3798026	247.1474040	61081.839
BMW	8	5503.0000	5529.0000	11032.0000	62919.0000	7864.875000	709.0138634	2005.3940430	4021605.268
CHRYSLER	7	47342.0000	88803.0000	136145.0000	711987.0000	101712.428571	5961.5421617	15772.7579903	248779894.619
FCA	2	13097.0000	78073.0000	91170.0000	169243.0000	84621.500000	6548.5000000	9260.9775132	85765704.500
FORD	8	55813.0000	69703.0000	125516.0000	700982.0000	87622.750000	5857.6841833	16568.0328322	274499711.929
GM	8	84511.0000	138482.0000	222993.0000	1478463.0000	184807.875000	10201.5908028	28854.4561423	832579639.268
HONDA	8	29555.0000	34426.0000	63981.0000	388006.0000	48500.750000	3957.5374367	11193.6062330	125296820.500
HYUNDAI	3	23575.0000	.0000	23575.0000	33328.0000	11109.333333	6839.2223323	11845.8805639	140324886.333
INFINITI	5	1384.0000	231.0000	1615.0000	4856.0000	971.200000	236.2711155	528.3182753	279120.200
ISUZU	8	952.0000	787.0000	1739.0000	10574.0000	1321.750000	128.4023740	363.1767574	131897.357
JAGUAR	8	183.0000	54.0000	237.0000	1135.0000	141.875000	19.2895581	54.5591095	2976.696
KIA	2	8906.0000	.0000	8906.0000	8906.0000	4453.000000	4453.0000000	6297.4929932	39658418.000
LAND	8	1018.0000	432.0000	1450.0000	7211.0000	901.375000	140.0753544	396.1929319	156968.839
LINCOLN	8	3820.0000	432.0000	4252.0000	16675.0000	2084.375000	381.7871479	1079.8571251	1166091.411
MAZDA	8	30267.0000	18914.0000	49181.0000	239645.0000	29955.625000	3392.6453382	9595.8500991	92080339.125
MERCEDES	8	4069.0000	5339.0000	9408.0000	61932.0000	7741.500000	501.7093282	1419.0482726	2013698.000
NISSAN	8	152356.0000	156186.0000	308542.0000	1856005.0000	232000.625000	16711.6863195	47267.7868863	2234243677.125
PEGEOUT	8	4312.0000	5204.0000	9516.0000	53172.0000	6646.500000	479.0092454	1354.8427426	1835598.857
RENAULT	8	13530.0000	11500.0000	25030.0000	158421.0000	19802.625000	1546.3146272	4373.6382350	19128711.411
SMART	8	998.0000	678.0000	1676.0000	9126.0000	1140.750000	148.3389880	419.5660173	176035.643
SUBARU	8	1150.0000	283.0000	1433.0000	6443.0000	805.375000	145.3030008	410.9789489	168903.696
SUZUKI	8	4653.0000	7095.0000	11748.0000	77171.0000	9646.375000	641.5145844	1814.4772516	3292327.696
TOYOTA	8	25784.0000	46769.0000	72553.0000	459997.0000	57499.625000	2995.1154637	8471.4658191	71765733.125

VOLKSWAG EN	8	82938.0000	113634.0000	196572.0000	1258185.0000	157273.125000	10606.6831736	30000.2303917	900013823.554
VOLVO	8	902.0000	935.0000	1837.0000	10666.0000	1333.250000	107.1412202	303.0411335	91833.929
Total	0								
N válido (por lista)	0								

Fuente: Elaboración propia con datos del AMIA

## Conclusiones

La industria automotriz en México es la actividad económica más importante de la industria manufacturera en el país. La apertura comercial ha jugado un papel fundamental para la localización de empresas multinacionales del sector que ven en la proximidad territorial una oportunidad importante, amén de todo un conjunto de ventajas comparativas (que las convierten en competitivas) que han hecho crecer la actividad productiva y por ende las exportaciones que están orientadas fundamentalmente a América del Norte. No fue objeto de este trabajo el análisis salarial de esta industria, pero en esta línea de investigación hemos encontrado que los bajos costos salariales es uno de los principales factores de la localización empresarial, pues estos representan la décima parte de los de Estados Unidos

A cien años de armar automóviles en México, existe un *know how* importante en el sector que sería suficiente para que se estuviera desarrollando una industria nacional propia, pero no es así, tampoco ninguna iniciativa de política pública en ese sentido, más que la creación de condiciones para la localización de las empresas multinacionales, mucho menos se plantea la mejora salarial como sí sucede en China donde los salarios en este sector son 40 por ciento mayores que en México.

A pesar de que parece incierto el panorama para las empresas norteamericanas del sector automotriz a partir del 20 de enero de 2017 en que empezará un nuevo gobierno, que anuncia desincentivar la producción y optaría por la deslocalización, lo más seguro es que las restricciones no pueden ir más allá de aquello que signifique desaprovechar la oportunidad que representan las ventajas en México para este sector en la que las empresas de Estados Unidos son las de mayor presencia y beneficiarias del TLCAN desde su creación.

El crecimiento de las exportaciones al ser la fuente de ingresos más importante del sector externo – supera a las petroleras, turismo y remesas – seguirá teniendo el apoyo de la política pública para su permanencia y desarrollo en los *clusters* territoriales regionales del norte, bajío y centro del país.

## Bibliografía

Bancomext (2016) Sector Automotriz. Primer informe 2016. México

Bancomext (2015) Sector Automotriz. Primer informe 2015. México

De la Rosa, Tomás. (2016) Automotriz, 'misión cumplida': tenemos los salarios más bajos, en Economíahoy.com, 11 de febrero. Recuperado de: <http://www.economiahoy.mx/economiahoy/opinion/noticias/7345841/02/16/Automotriz-mision-cumplida-tenemos-los-salarios-mas-bajos.html> (05.11.2016)

INEGI – AMIA (2016) Estadísticas a propósito de...la Industria automotriz. México.

Flores, Z. (2016) México y China con brecha salarial de 43%, a favor de la nación asiática, en El Financiero, 25 de febrero, México.

Gerrefi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. Problemas del Desarrollo 32, 125. México, IIEc-UUNAM.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R. and Sturgeon, T. J. (2001) Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. IDS Bulletin 32.3, 2001. Institute of Development Studies. <https://www.ids.ac.uk/files/dmfile/gereffietal323.pdf>

Hernández, R. (2016). Armadoras, muchos empleos, pero mal pagados. En El financiero, 30 de marzo, México.

Porter, M. E., (1985) Ventaja competitiva. La Prensa Libre. Nueva York.

Porter, M. E. y Kramer, M. R. (2011) La creación de valor compartido. Harvard Business Review, enero – febrero.



SE (2016) Inversión extranjera directa en México y en el mundo. Carpeta de información estadística.  
México. Recuperada de:  
[http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/72162/Carpeta\\_IED.pdf](http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/72162/Carpeta_IED.pdf)

# METODOLOGÍA PARA LA ENSEÑANZA DEL IDIOMA INGLÉS DESDE EL ENFOQUE DE LAS COMPETENCIAS.

Rosa Elba Páramo del Bosque<sup>14</sup>

## RESUMEN.

El presente artículo es de carácter teórico, explica una metodología para la enseñanza del idioma inglés desde el enfoque de las competencias. En parte, el trabajo que aquí exponemos utiliza la experiencia docente en la aplicación de un libro de gramática elaborado por la autora de este artículo. Partimos de la consideración de que es importante facilitar al adolescente a reforzar, practicar, analizar y experimentar de una manera más fácil este idioma. Facilitar la enseñanza del idioma se traduce en usar una metodología que comprende una gama importante de estrategias didácticas para la comprensión del idioma inglés.

En realidad, cualquier aprendizaje lingüístico no solo consistente en una mera acumulación de información teórica, aunque bien es cierto que el logro de una buena competencia gramatical es la base para poder obtener una buena competencia comunicativa.

La Reforma Integral de la Educación Media Superior pretende que exista un sistema nacional de bachillerato con un Marco Común que permita desarrollar competencias que sean relevantes para los estudiantes y pertinentes para la sociedad actual.

Este artículo pretende analizar los siguientes temas: Supuestos de la metodología, Metodología en la enseñanza del inglés, Estrategias de Aprendizaje, Interacción maestro - alumno en la actividad docente, Descripción de contenidos de enseñanza, Recomendaciones para el uso del material educativo.

**PALABRAS CLAVE:** Competencias, Metodología, Didáctica, Gramática, Recomendaciones.

---

<sup>14</sup> Docente en la Universidad Autónoma de Sinaloa

**Correo Electrónico:** [rosaeparamo@live.com.mx](mailto:rosaeparamo@live.com.mx)

## **ABSTRACT.**

This article is theoretical, explains a methodology for teaching English from the perspective on competencies. In part, the work we present here uses the teaching experience in the application of a grammar book written by the author of this article. We start from the consideration that it is important to facilitate understanding adolescents, to reinforce, to practice, to analyze and to experience an easier way this language. Facilitate language teaching translates into using a methodology which includes a significant range of teaching strategies for understanding english.

Indeed, any language learning not only consisting of a mere accumulation of theoretical information, although it is true that achieving of a good grammatical competence is the basis to get a good communicative competence.

The Reform of Higher Secondary Education claims that there is a national school system a Common Framework to develop competences that will be relevant to students and relevant to today's society.

This article analyzes the following topics: Assumptions of the methodology, methodology in the teaching of English, Learning Strategies, Interaction teacher - student teaching, teaching content description, Recommendations for the use of educational material.

**KEYWORDS:** Competences, Methodology, Teaching, Grammar, Recommendations.

## INTRODUCCIÓN.

Las transformaciones del mundo actual que observamos mediante la aceleración del desarrollo científico y tecnológico, así como el cambio constante de los perfiles laborales que necesita el sistema productivo, demandan un enfoque más claro que evidencie los vínculos entre las asignaturas escolares en la formación educativa y las exigencias en la vida real.

Debido a ello, este artículo va orientado a explicar una metodología para la enseñanza del idioma inglés, basada en la experiencia docente y el uso de un libro de texto con este enfoque de competencias. La expectativa es que el alumno logre habilidades y pierda el miedo a esta lengua inglesa; que se exprese y comunique verbalmente en este idioma, que piense, que compare y reflexione lo fácil que es aprender inglés.

En el México de hoy, es indispensable que los jóvenes que cursan el bachillerato egresen con una serie de competencias que contribuyan a ampliar sus capacidades de desplegar su potencial, tanto por su desarrollo personal, como por razones sociales. En el Siglo XXI ya no es suficiente con culminar un ciclo educativo en el que solamente se adquieren conocimientos de las disciplinas tradicionales.

Nuestra misión como docentes es formar jóvenes competentes para la vida del saber hacer y saber aprender permanentemente. Por lo tanto, se torna interesante cuando se trata de analizar cómo se podrían compaginar los ideales formativos del nivel de bachillerato teniendo como referencia el enfoque basado en competencias; además de desarrollar algunas ideas acerca del concepto de competencias en los docentes, y la forma como este enfoque ha entrando a formar parte de los espacios universitarios. Por otro lado, también es importante que las competencias puedan ayudar a construir un diálogo entre el mundo académico y la teoría educativa y constructivista, por último, la importancia de la existencia de un currículo basado en competencias y aplicado por los docentes entrenados para ello.

Es muy importante que los profesores participen creando sus propios recursos didácticos y no dependan tanto de lo que se elabora en las instancias centrales, ya que nadie mejor que ellos conocen las necesidades de la disciplina que imparten en la docencia para alcanzar mejores resultados en el aprendizaje de los alumnos. Es por ello que surge la necesidad de aplicar una metodología para la enseñanza del idioma inglés, desde el enfoque de las competencias.

## **SUPUESTOS DE LA METODOLOGÍA.**

Para construir una enseñanza basada en competencias, Biggs (2006) sostiene que primero hace falta especificar el nivel o niveles deseados de comprensión del contenido que se trate.

Cuando llevamos a cabo una actividad con dominio en una competencia, el individuo nace con esta característica en su esencia, al tratar de dominar los conceptos que le rodean y querer aplicarlos a través del conocimiento ya sea empírico o científico, donde se aplican las habilidades y destrezas tanto específicas como transversales.

Hay que considerar lo que el estudiante tiene en si para el proceso de aprendizaje, reconocer cuales son las necesidades formativas que posee ya que cada alumno tiene su propio accionar; es necesario cuestionarle para despertar la curiosidad e incluso motivarlo; hay que explorar la motivación extrínseca.

Desde una perspectiva constructivista, Díaz Barriga (2002) afirma que el aprendizaje no es una actividad de todo o nada, sino que se produce gradualmente, por lo tanto, se deben proponer actividades que permitan establecer si el aprendizaje logrado es o no significativo, no obstante, Vygotsky (1934) afirma que el aprendizaje engendra un área de desarrollo potencial, y estimula procesos internos. El desarrollo sigue al aprendizaje, pues el aprendizaje crea el área de desarrollo próximo. El aprendizaje sería una condición previa al proceso de desarrollo.

En consecuencia, Díaz Barriga y Hernández (2002) consideran que el aprendizaje significativo se caracteriza también porque lo aprendido se integra a la estructura cognitivista y puede aplicarse en diversas situaciones y contextos de la vida. Además, los aprendizajes se insertan en redes de significados más amplios y complejos lo que permite que el conocimiento sea recordado con facilidad.

Para ello, con el uso de medios y recursos didácticos adecuados y referidos a la gramática del inglés, permite un aprendizaje significativo a los estudiantes del bachillerato para el desarrollo de las competencias referidas.

## **METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA DEL INGLÉS DESDE EL ENFOQUE DE LAS COMPETENCIAS**

Existen tres principios básicos a seguir en esta construcción psicopedagógica:

- a) Todo diseño se inicia por la consideración de una problemática para la cual el educando desarrollará capacidades para dar respuesta. No se supone que todo un curso se desarrolla para lograr el producto, pero sí, que todo un curso se desarrolla para lograr un perfil, y que el producto es una de las tantas manifestaciones posibles del mismo.
- b) Para el logro de un perfil por competencias, las unidades constitutivas de un programa son de carácter crítico, es decir que se forman como objetos sobre los cuales el educando trabajará y no como temas que revisará.
- c) Las actividades que serán definidas en la micro planeación son las que realizará el estudiante con los contenidos, la forma como procesará información y desarrollará producciones diversas que lo acerquen al tipo de producto que evidenciará el logro del perfil esperado (Chan, 2000).

Por otra parte, hay que conocer los distintos métodos que se han empleado en la enseñanza de los idiomas extranjeros en general, y del inglés en particular, mencionamos a continuación los principales rasgos diferenciadores de las corrientes metodológicas más importantes que se han dado en la enseñanza del inglés, éstos son:

### **1. El método basado en la gramática y en la traducción.**

Es un método deductivo y mentalista, según el cual el idioma se adquiere aprendiendo memorísticamente las reglas y paradigmas gramaticales, y largas listas de vocabulario, y se practica aplicando esos conocimientos en ejercicios de traducción directa e inversa (Mickey, 1965).

### **2. Los métodos directos**

Al respecto, Hernández (1999-2000) contextualiza que se le llama método directo porque trata de mantener una relación directa entre la palabra extranjera y la realidad a la que esta denomina; es decir, asociar las formas del habla con las acciones, objetos, gestos y situaciones, sin la ayuda de la lengua materna (LM).

En otras palabras, la idea es que al estudiante hay que ponerlo en contacto directo con el idioma que quiere aprender, simulando situaciones concretas lo más parecidas a las reales que se pudieran conseguir en el aula.

### **3. El método estructuralista o audio-lingual**

Al respecto, Hernández (1999-2000) considera que este método da prioridad a la lengua hablada (expresión oral y audición) considerándola como un sistema de sonidos utilizado para la comunicación social. Trata de que el individuo aprenda el nuevo vocabulario por asociación de la palabra hablada y la imagen visual, principalmente mediante la repetición. Este método hace énfasis en ejercicios mecánicos y de imitación de patrones nativos por ello se usan medios tecnológicos avanzados (audio-gramófonos, grabadoras) y una guía de estudio.

### **4. El enfoque cognoscitivo**

Al respecto, García (2008) afirma que, en este enfoque, el aprendizaje de una lengua consiste en adquirir un control consciente de sus estructuras y elementos fonéticos, léxicos y gramaticales, por medio del estudio y análisis de estas estructuras, sistematizadas en un conjunto coherente de conocimientos. Debido a que una vez que el estudiante ha adquirido un determinado nivel de dominio cognoscitivo de estos elementos, desarrollará de forma automática la capacidad y facilidad de usar esa lengua en situaciones realistas.

### **5. El enfoque comunicativo**

Este enfoque nos dice que el aprendizaje de una lengua extranjera debe estar relacionado a las competencias comunicativas. Se hace énfasis en aprender a usar el idioma más que en aprender acerca del idioma a través de situaciones de la vida real.

Ahora bien, en consecuencia, a cada método ¿Cuál de ellos se debe aplicar en clase? Cabe aceptar lo que cada corriente metodológica tiene de bueno y positivo, de recopilar lo que sea más adecuado para la situación y circunstancias de nuestros alumnos.

De allí que el aprendizaje sea un proceso de construcción de conocimientos e interpretaciones, de asimilación de información, y de ajuste de significados previos, que se acomodan de acuerdo a la nueva información, integrando conocimientos existentes y nuevos (Duffy y Cunningham, 1996).

En este sentido, lo más importante como docente es el saber transmitir los conocimientos, el ¿Cómo?, ¿Por qué?, ¿Dónde? y ¿Cuándo? son y han sido las preguntas

para la elaboración del libro de inglés para poder ayudar a los alumnos, ya que no basta con saber sino como saber transmitir los conocimientos, de tal manera que se reflejen en los alumnos.

## **ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE.**

Las estrategias de aprendizaje, son el conjunto de actividades, técnicas y medios que se planifican de acuerdo con las necesidades de la población a la cual van dirigidas, y todo esto con la finalidad de obtener un proceso exitoso de aprendizaje.

Cabe mencionar que las estrategias de aprendizaje son los contenidos, objetivos y la evaluación de los aprendizajes, componentes fundamentales del proceso de aprendizaje.

Técnicas: actividades específicas que llevan a cabo los alumnos cuando aprenden; por ejemplo: repetición, subrayar, esquemas, realizar preguntas, deducir, inducir, etc.

Estrategia: se considera una guía de las acciones que hay que seguir. Por lo tanto, son siempre conscientes e intencionales, dirigidas a un objetivo relacionado con el aprendizaje.

Se considera, el lenguaje como una manera de comunicar lo que sabemos, además, surge la interacción del lector con el texto. El alumno es capaz de lograr todo aquello que se proponga y por qué no ayudarlo, para facilitarle el camino. Debido a ello, con la ayuda de la lectura, con el libro de texto en inglés, con las ganas de aprender, con el apoyo del docente, el alumno podrá alcanzar mejores horizontes.

Cada alumno tiene su propio estilo de aprendizaje, de tal manera, que logrará aprender de acuerdo al contexto y su manera de aprender, ya sea auditivo, visual o kinestésico.

En el aprendizaje se debe de involucrar a todos los profesores y alumnos, por medio de la colaboración, la participación y la responsabilidad buscando e investigando nuevas formas de acción que permitan tomar en cuenta la individualidad del alumnado, que le permita expresar su pensamiento y que participe como un agente activo en la toma de decisiones y la solución de problemas, de tal manera que sea capaz de ser crítico en su aprendizaje.

Los enfoques comunicativos en el ámbito educativo requieren de un cambio en las actitudes y valores principalmente de los docentes.

Los medios y recursos didácticos, como es el caso de un libro de texto, deben promover las habilidades cognitivas del alumno, como son: captar su atención, su comprensión y en algunos casos su memorización.



En cuanto a la memorización, esta es muy importante en la adquisición de los conocimientos a largo plazo, ya que comienza por memorizar y memorizar hasta lograr que adopte los conocimientos.

Según el constructivismo, la realidad está en la mente de cada quien, por eso no existe una realidad objetiva única. El que aprende construye el conocimiento a partir de sus experiencias, estructuras mentales y creencias. Ese modo personal de crear una realidad es lo que según el constructivismo determina que no haya un mundo más real que otro. La mente es el filtro que permite la interpretación de eventos, objetos o perspectivas de la realidad por lo que el conocimiento resultante es, totalmente idiosincrásico y personal (Jonassen, 1991, 1994; Jonassen, Pek y Wilson, 1999).

Por lo que se refiere a la materia de inglés, los alumnos deberán ser capaces de desarrollar habilidades y utilizar diversas estrategias de estudio que les permitan comprender los diversos temas que se presentan en un libro de texto. En este sentido, deberá de tomar en cuenta lo siguiente:

- a) Una metodología de enseñanza, basada en el enfoque comunicativo y centrado en la utilización de estrategias cognitivas y lingüísticas, incrementar el nivel de calidad en la comunicación de los alumnos.
- b) Tener cuidado en la enseñanza tradicional, ya que esta produce niveles más bajos de rendimiento.
- c) Es importante la socialización en el aula, ya que juega un papel muy importante en el desempeño escolar de los alumnos y en la competencia comunicativa de los mismos. Para ello, con la ayuda del libro de texto, los alumnos podrán resolver los ejercicios, en algunos casos en equipo, individual o bien participando uno por uno, mientras el docente le da la palabra.
- d) Se requiere comprender las circunstancias o aspectos que favorecen o limitan el aprendizaje de la expresión escrita y oral, nivel sociocultural de la familia, los hábitos de lectura y escritura al interior de la misma y el tipo de estructura que le brinda su entorno familiar.
- e) Es necesario promover eventos comunicativos al interior del aula a través de un enfoque que favorezca la concentración y el desarrollo de habilidades verbales, con esto se formaran alumnos competentes.

- f) La interacción social al interior del aula juega un papel importante en el desarrollo de las estrategias pedagógicas, y para favorecerla, requerimos romper con la forma de enseñanza tradicional en el aula.
- g) Todas las estrategias pedagógicas deben llevar al objetivo de la Reforma Integral de la Educación Media Superior.
- h) Por último, la relación entre maestro y alumno debe ser estimulante, para poder llevar a cabo un aprendizaje significativo. Debido a que, en el momento, en que el docente transmita seguridad, confianza y dominio de la materia, el alumno se sentirá con la seguridad necesaria para poder hacer preguntas al respecto del tema una y otra vez. Por lo tanto, hay que crear un ambiente de seguridad para el alumno.

En este sentido, Bruer (1997) contextualiza que para generar un ambiente de cambio es necesario entender cómo aprenden los alumnos y promover otras formas de interacción estudiante profesor.

Por lo tanto, el estudio es la clave del éxito y en la actualidad requerimos de alumnos que, mediante el proceso de comprensión, sean capaces de dar solución a cualquier problema presentado en la sociedad que se vive, que sean críticos e innovadores.

## **INTERACCIÓN MAESTRO - ALUMNO MENDIANTE UN LIBRO DE TEXTO DE GRAMÁTICA DEL INGLÉS.**

En el proceso de enseñanza y aprendizaje existen varios factores para obtener el éxito o fracaso en el aula. El maestro juega un papel importante, ya que es la parte esencial en el proceso de enseñanza. Estamos obligados a promover un ambiente óptimo para que se den buenas relaciones entre maestro y alumno basadas en la confianza y respeto mutuo.

El libro de gramática de inglés, al que hacemos referencia más abajo, trata de promover en el maestro la comunicación constantemente con el alumno, en el momento de la práctica, ya que es el maestro el que tiene que iniciar explicando la metodología del libro.

La interacción entre el alumno y el maestro se sustenta sobre la base de una acción comunicativa dialógica, en donde el emisor y receptor pueden ser tanto el profesor como el alumno y, por lo tanto, dicha interacción se da en el marco de una horizontalidad

caracterizada por un respeto mutuo entre los protagonistas directores del proceso aprendizaje: alumno-profesor.

## **DESCRIPCIÓN DEL LIBRO DEL LIBRO DE TEXTO.**

El libro al que hemos hecho referencia, constituye el recurso didáctico más importante de la metodología que promovemos, consta de 111 páginas, basadas en la gramática del inglés, los temas son:

- El Presente Simple (Do /Does)
- EL Presente Simple en su forma negativa
- El Presente Simple en pregunta
- El Pasado del verbo (To Be)
- El Pasado del verbo (To Be “en pregunta”).
- El Pasado Simple (Did).
- El Pasado Simple con verbos irregulares, entre otros.

Es importante la aplicación de la metodología, ya que a través de la misma enfocamos los problemas, y sobre todo buscamos las respuestas en el proceso de la investigación. El método implica presupuestos filosóficos y una perspectiva del mundo y del conocimiento. Método y objeto de estudio deben ser congruentes con los propósitos a obtener.

En cuanto a la metodología del libro de texto, está basada en un seguimiento de ejercicios gramáticos en torno a los temas anteriormente citados. El objetivo es recurrir a los conocimientos previos del alumno, para crearle seguridad en el momento de resolver los temas. El maestro podrá darse cuenta, que el libro está enfocado hacia las competencias del Marco Curricular Común (MCC), debido a su gran variedad de ejercicios a resolver. Por otro lado, también nos sirve como una autoevaluación, en el momento que el alumno resuelva los temas por sí mismo, de esta manera el alumno podrá irse dando cuenta de los conocimientos científicos que está adquiriendo.

## **RECOMENDACIONES PARA EL USO DEL MATERIAL EDUCATIVO.**

Ante las nuevas formas de enseñanza, los docentes se enfrentan a un nuevo reto en la educación, sobre todo, para enseñar a pensar a los estudiantes, que no mecanicen únicamente, sino, que sean capaces de comprender los textos que elaboran, que sean innovadores, creativos e imaginativos, ya que es esta parte la que los hará triunfadores de la vida.

Por ello, se requiere de la adopción de nuevas formas de enseñanza, en donde se tome en cuenta que los cambios en los programas de estudio respondan a las expectativas de los estudiantes en formación y a las exigencias de la sociedad. Además de lo anterior, es importante el implementar estrategias que sirvan de apoyo en el desarrollo del aprendizaje de los alumnos de bachillerato.

Son muchos los instrumentos didácticos que el docente tiene para aplicar en el aula o fuera de ella, con estas el alumno logra desarrollar sus capacidades y habilidades que se requieren para un aprendizaje basado en competencias.

Debido a ello los escenarios de aprendizaje deben de ser ambientes motivadores para desarrollar conocimientos significativos donde el alumno construye sus propios conocimientos de manera directa, en el lugar mismo donde aplica y articula sus conocimientos. Dichos conocimientos lo van acompañar toda su vida. Esto lo lleva a elaborar productos más ricos ya que provienen de su experiencia propia.

Y bien, cuando el docente detecte lo siguiente en el alumno, es entonces cuando el moderador ha alcanzado transmitir las competencias de aprendizaje significativo en el alumno, tales como:

1. Cuando los jóvenes se integran a las tareas y quieren participar en las actividades en clase y fuera de ella.
2. Cuando clasifican y ordenan la información para representarla en una línea del tiempo.
3. Cuando analizan, interpretan y reflexionan de manera crítica sobre los acontecimientos de relevancia sobre la gramática transmitida.
4. Cuando son capaces de interactuar entre ellos, ayudando a sus compañeros a realizar diversas tareas que le permitan resolver sus dudas.

5. Cuando son capaces de estudiar y comprender diversos temas por si solos, basándose en la investigación científica.
6. Cuando son capaces de crear ejercicios de aprendizaje (oraciones gramaticales en presente, pasado futuro etc.)
7. Cuando modifican sus actitudes y su manera de concebir a la sociedad.
8. Cuando son capaces de trabajar en equipo.

Las competencias convierten a los alumnos en seres críticos, reflexivos, críticos con habilidad mental que les servirá en un ambiente educativo y profesional, sobre todo en su vida cotidiana.

Por otra parte, el Plan de Estudios 2015, señala que la línea disciplinaria del idioma inglés, guarda una estrecha relación con cada una de las materias que se cursan en el bachillerato de la Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), convirtiéndose en una de las disciplinas de mayor extensión y correlación curricular en el plan de estudios.

Con el propósito de responder de manera pertinente, eficaz y eficiente a las problemáticas educativas existentes y mejorar la calidad de la educación en el nivel medio superior, así como en la intención de contar con mejores egresados, el nuevo plan de estudios 2015, ha reforzado la enseñanza y aprendizaje del idioma inglés. De esta manera a través de la enseñanza de este idioma se intenta promover en el alumno la adquisición de elementos sintácticos, fonológicos y semánticos de la lengua inglesa, que le permitan extraer y comprender la información de las diferentes redes internacionales de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs).

El programa 2015, está basado en un enfoque comunicativo, y pretende desarrollar en el alumno y profundizar en cuatro habilidades básicas del idioma, ya que estas son fundamentales para lograr un entendimiento íntegro en el idioma inglés del alumno y estas habilidades comunicativas son: Oral, Escrita, Lectura y Auditiva.

En este sentido, es necesario promover en los alumnos las habilidades generales que faciliten tener un mejor aprendizaje, de tal manera que aprenda a aprender, ya que es esencial en la vida cotidiana. Para que los alumnos se enseñen a aprender es necesario, que como docentes nos hagamos preguntas con respecto a cómo organizar socialmente la actividad de los alumnos de manera que aprendan pensando, y es aquí precisamente donde entramos al terreno de Vygotsky.

Como se sabe, la tesis básica de Vygotski es que el desarrollo del pensamiento se da primero en el plano interpsicológico, entre las personas, que las personas primero desarrollamos habilidades en la interacción social con los demás y eso, que está en un plano interpsicológico, se vuelve después intrapsicológico, se desarrolla a nivel individual, pero primero está a nivel social.

## **CONCLUSIÓN.**

La sociedad del México de hoy, tiene mayores exigencias en la formación educativa que deben traducirse en la adquisición de mayores competencias, como son el dominio de la tecnología, el dominio de otro idioma, la autoestima bien cimentada, etc.

Lo que se persigue en los procesos de enseñanza y aprendizaje, es que los estudiantes lleven a cabo un aprendizaje autónomo, independiente. Por lo tanto, debemos de enseñar a aprender a aprender. Las actividades de enseñanza - aprendizaje auto dirigidas tienden a lograr un aprendizaje a lo largo de toda la vida de formación permanente. Esto es pertinente actualmente ya que existe un aceleramiento del avance científico y tecnológico y social en general y con ello los perfiles profesionales.

En este sentido, se debe de aterrizar en el constructivismo, lograr que el alumno aprenda a desenvolverse, que posea los tres rasgos conceptual, procedimental y actitudinal, que sepa ser y que sepa hacer, que reúna estas 3 características que cree su propia formación continua.

La gramática del inglés es la base fundamental para el dominio de esta lengua, y facilita la enseñanza. De modo que integra los conocimientos de una manera clara y esto provoca en los estudiantes una gran motivación. Los alumnos aprenden de una forma más dinámica y estimulante, es por ello que se recomienda ampliamente el uso de este material educativo. Una vez que el alumno haya utilizado el libro de apoyo, notará la diferencia en su aprendizaje adquirido. Por lo tanto, la manera convencional en el terreno de la enseñanza, no nos lleva a nada, debido a que no dejamos que el alumno se preocupe por pensar. En muchas ocasiones los docentes carecemos de estrategias adecuadas para enseñar a pensar a nuestros alumnos, es por ello que, con la creación de este material, el alumno va a echar a volar su pensamiento para poder resolver los ejercicios citados en el libro, ejercicios que le serán de gran ayuda incluso para su propia autoestima, ya que con el hecho de poder resolver los ejercicios por sí sólo, éste se dará cuenta de la magnitud de aprendizaje que ha alcanzado.

## BIBLIOGRAFÍA.

Bednar, A., Cunningham, D., y otros. (1991). Theory into practice: ¿How do we link? En G. Anglin (Ed.) *Instructional Technology: Past, Present and Future*. Denver, CO: Libraries Unlimited.

Biggs, J. (2006). *Calidad del aprendizaje universitario*. Madrid: Narcea.

BRUER, J. (1997). *Escuelas para pensar*. Ed. Paidós Ibérica, S.A. México-España.

Chan, T. (2000). *Guía para la elaboración de materiales orientados al aprendizaje autogestivo*, Innova, U de G.

Díaz, B. (2002). *Estrategias docentes para un aprendizaje significativo*. México: MC. Graw Hill

Dirección General de Escuela Preparatorias. *Curriculum 2015. Plan de Estudios 2015*.

Diplomado en Competencias docentes en el nivel medio superior. (2010). Módulo I: La reforma integral en la EMS.

Duffy, T. y Jonassen, D. (1991). Constructivism: new implications for instructional technology. *Educational Technology*. 31 (3): 7-12.

García, A. (2008). Metodología de la enseñanza del inglés. Recuperado el 17 de Agosto 2016, en: <http://institutoanglosaxon.blogspot.mx/2008/11/metodologa-de-la-enseanza-del-ingls-por.html>

Gento, S. (2002). *Instituciones educativas para la calidad total*. Editorial La Muralla: Madrid, España.

Hernández, F. (1999). Los métodos de enseñanza de lenguas y las teorías de aprendizaje. Recuperado el 17 de Agosto de 2016, en: <http://encuentrojournal.org/textos/11.15.pdf>

Jonassen, D. (1991). Objectivism vs. constructivism: Do we need a new philosophical paradigm? *Technology Research and Development. ETR&D*.

Páramo, R. (2015). *English for your future*. No Publicado.

S.E.P. (2008). Acuerdo número 444 por el que se establecen las competencias que constituyen el marco curricular común del Sistema Nacional de Bachillerato. Recuperado el 13 de agosto del 2016 en: <http://es.scribd.com/doc/17390383/RIEMS-ACUERDO-444-LAS-COMPETENCIAS-GENERICAS>

Universidad Autónoma de Sinaloa. (2013). *Currículo del Bachillerato UAS 2015. Modalidad escolarizada, opción presencial orientada al Marco Curricular Común*. México: D.G.E.P.

Valencia, G. (2011). La Política Educativa y La Reforma Integral de Educación Básica. Recuperado el 12 de Agosto del 2016, en: <http://www.xstrategy.com.mx/index.php/81-dehumano-dehumano/114-la-politica-educativa-y-la-reforma-integral-de-educacion-basica>.

Martínez, J. (2008). La Teoría del Aprendizaje y Desarrollo de Vygotsky. Recuperado el 15 de Agosto del 2016, en: <https://innovemos.wordpress.com/2008/03/03/la-teoria-del-aprendizaje-y-desarrollo-de-vygotsky/>

Whitaker, P. (1998). *Cómo gestionar cambios en el contexto educativo*. España. Narcea.

Wilson, B. (1996). What is a constructivist learning environment? En B. Wilson (Ed.) *Constructivist learning environments: case studies in Instructional design*. Englewood Cliffs, New Jersey: Educational Technology Publications.



# El Economista como Estratega en la Mitigación de Riesgo de Cartera

Ángela Iracema Barajas Rodríguez<sup>15</sup>

Luis Guillermo Villaseñor Báez.<sup>16</sup>

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo se pretende describir las acciones y estrategias realizadas para la colocación de crédito, crecimiento de cartera y prevención de la morosidad de la Sociedad “Caja Popular Los Reyes, SC de AP de RL de CV”, cooperativa dedicada a la captación de ahorro y colocación de crédito a sus asociados, así como presentar el comportamiento de los principales indicadores financieros a fin de dar a conocer la situación actual en la que se encuentra dicha empresa, en la cual he laborado alrededor de 10 años. Dichas estrategias y acciones he tenido la oportunidad de proponerlas y llevarlas a cabo en su aplicación, al contar con el nombramiento como Gerente de Crédito de dicha entidad a partir del mes de Enero de 2011, lo que me ha permitido poner en práctica mis conocimientos y habilidades como profesionista egresada de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”.

## ANTECEDENTES

La Caja Popular Los Reyes fue fundada en el último trimestre de 1963 por el Sr. Cura Guillermo Valencia Mora, quien ante el auge que había tenido la implementación de grupos cooperativos de ahorro y préstamo iniciados en la ciudad de México en el año de 1951, decidió formar un grupo cooperativo de ahorro y préstamo invitando a los grupos religiosos existentes en aquella época, fue así como en las puertas del atrio de la parroquia de los Santos Reyes se conformó con

---

<sup>15</sup> Memoria de experiencia profesional de la Pasante en Economía

<sup>16</sup> Profesor investigador adscrito a la Fevaq de la UMSNH y asesor de la pasante.

la participación de 30 integrantes la cooperativa. De manera posterior y ante el éxito obtenido, de recabar ahorros en una mesita en el atrio del templo se trasladaron por primera vez a la calle Allende Norte, donde actualmente se encuentra la panadería Polo, oficinas que resultaron insuficientes y se tuvo que reubicar en la calle Zaragoza, ahí se trabajó durante varios años que dieron sus frutos al incrementar la membresía por lo que en el año 2000 fue adquirido una propiedad ubicada en 16 de septiembre número 43, donde por años estuvo la unión de crédito agrícola, estas oficinas fueron remodeladas y adecuadas para seguir operando de manera más confortable, mismas que han sido remodeladas en 3 ocasiones buscando su correcta funcionalidad. La administración fue de manera tradicional hasta que la institución decidió operar al amparo de la Ley de Ahorro y Crédito Popular iniciando con este proceso en el año 2004, logrando después de tres años de inmensa preparación, obtener la autorización de la LACP por la CNBV, proceso que aceleró la profesionalización de la institución y durante el mismo se generaron las estructuras organizacionales adecuadas para realizar el proceso administrativo, generando con ello nuevas áreas en nuestra institución, como: Gerencia de Crédito, Gerencia de Cobranza, Gerencia de Mercadotecnia, Gerencia de Contabilidad, Administración de Riesgos, Auditoría Interna, Educación Cooperativa, Gerencia de Recursos Humanos, etc. Todas ellas adscritas a un corporativo, lo que ha permitido un crecimiento en los últimos 10 años superior al 300% en activos, pasivos y socios.

Actualmente Caja Popular Los Reyes, cuenta con una Oficina Matriz y una ventanilla de servicio ubicadas en la ciudad de Los Reyes, Michoacán además de cinco Sucursales ubicadas en las cabeceras municipales de Peribán, Buenavista, Apatzingán, Tancitaro y Tepalcatepec. Las cuales atienden a un total de 45,383 socios.

## **ESTRATEGIAS PROPUESTAS AUTORIZADAS E IMPLEMENTADAS**

Durante los últimos 10 años, Caja Popular Los Reyes, si bien ha tenido un crecimiento constante, tanto en su número de asociados, niveles de captación y colocación. Esta ha tenido que implementar proyectos y estrategias principalmente

dirigidas hacia la Colocación de Crédito, tanto para incentivarla como para contraerla en los casos que en que esta represente un riesgo para la Sociedad. A continuación presento las principales estrategias que he propuesto, las cuales fueron autorizadas por la Gerencia General y Consejo de Administración e implementadas por el Área a mi cargo durante los últimos cinco años:

- Durante los años 2011 y 2012, se realizaron modificaciones al Manual de Crédito siendo las más importantes: la autorización del acceso a los socios para la obtención de créditos adicionales, disminución en el porcentaje de reciprocidad pasando de un 33.33% a un 10%, implementación de créditos sin garantía líquida, quirografaria, hipotecaria y prendaria, además se realizaron cambios en el proceso de Crédito, uno de los principales fue, que empleados distintos llevaran a cabo el levantamiento de la solicitud y análisis de crédito a fin de minimizar el riesgo por conflicto de interés; en esta etapa también se implementaron dos procesos más, que fueron el de Mesa de Control e Instrumentación de Crédito. Durante este mismo periodo, se llevaron a cabo análisis importantes de los productos de crédito así como de sus condiciones, con los cuales se realizó la creación de nuevos productos así como la desaparición de productos que ya no se encontraban acorde a las necesidades del mercado. Lo que permitió un incremento en la colocación de crédito pasando de un promedio de \$35, 733,196.25 a un promedio de \$40,916, 444.15 millones de pesos mensuales, cabe señalar que el incremento en la colocación de crédito se vio reflejado de forma positiva en el Indicador de Crédito Neto, llegando a un 68.52% en diciembre de 2012, uno de los niveles más altos alcanzados por la Cooperativa y un crecimiento de Cartera Neta por la cantidad de \$ 115, 220,949.37 millones de pesos.

### Comparativo de colocación de crédito 2011-2012

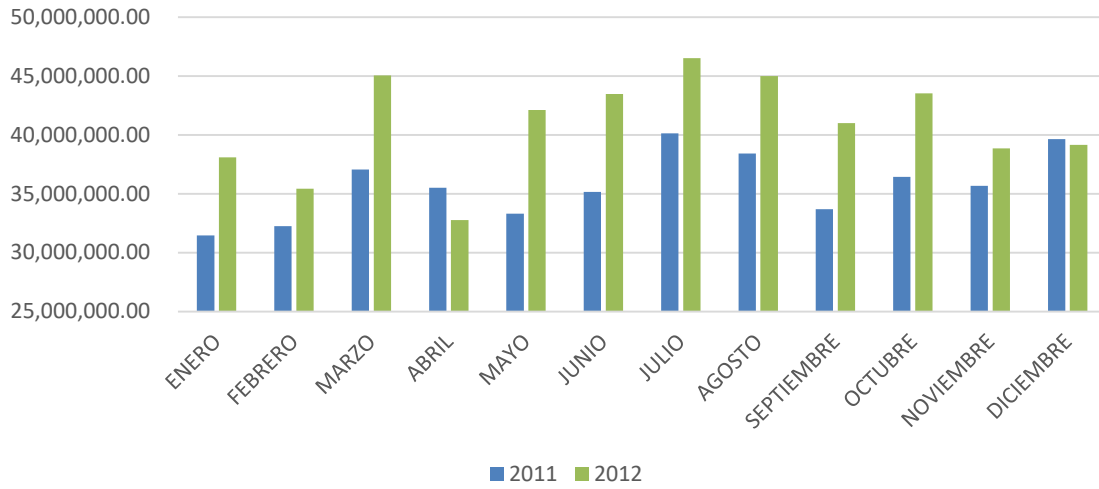


Grafico 1. Comparativo de colocación de crédito 2011-2012

### Comportamiento del Indicador de Crédito Neto 2011-2012

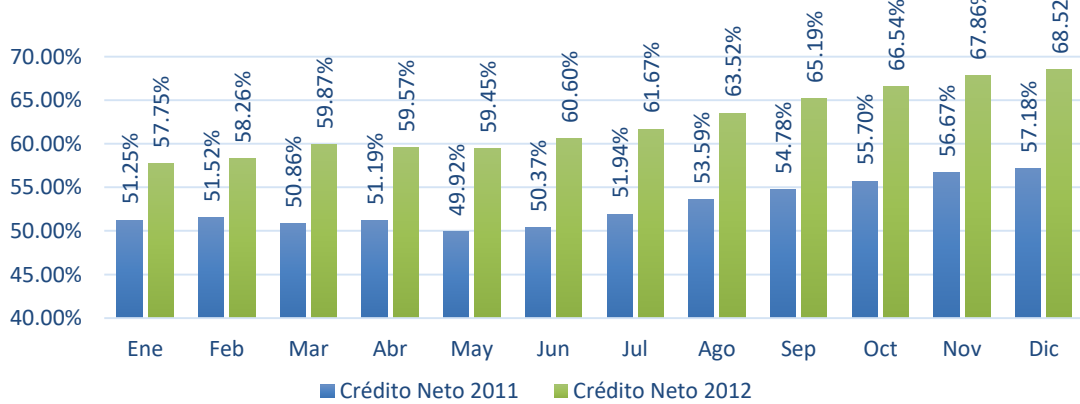
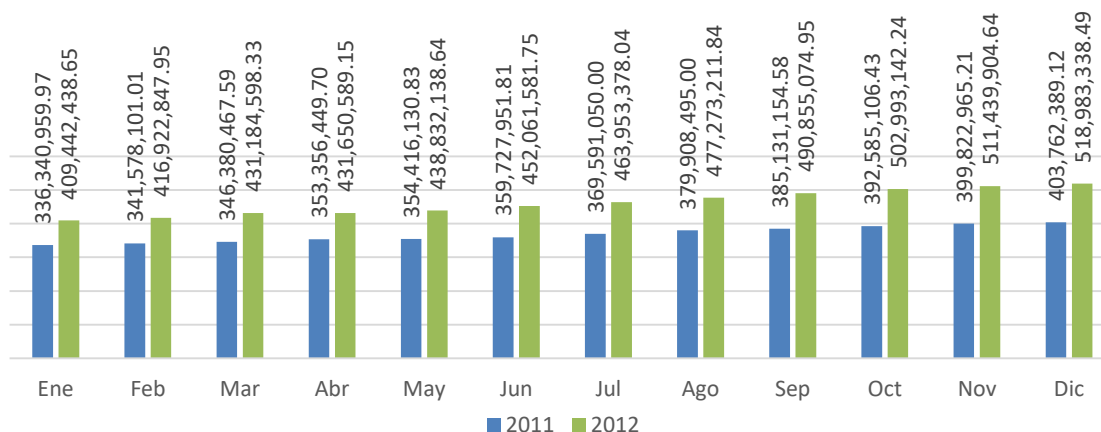


Grafico 2. Comportamiento del Indicador de Crédito Neto 2011-2012

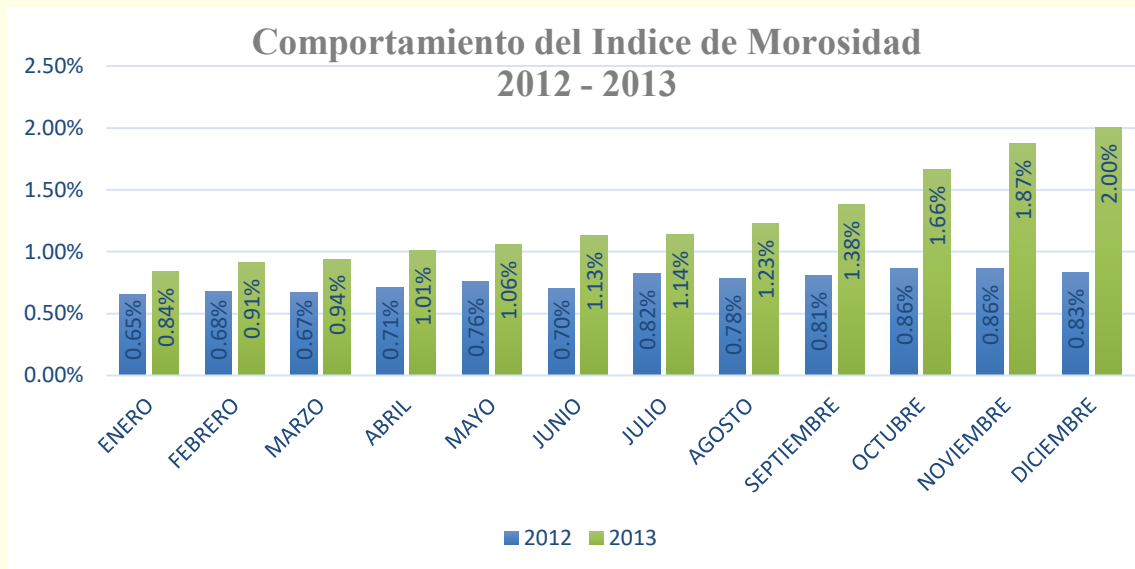
### Comportamiento de la Cartera Neta 2011-2012



*Grafico 3. Comportamiento de la Cartera Neta 2011-2012*

- En el año 2013 realice junto con la Gerencia de Operaciones y Gerente de Oficina Matriz el proyecto para la remodelación y distribución de áreas de atención de dicha oficina, incluyendo el cambio de edificio de las áreas que conforman el Corporativo, esto último de manera estratégica ya que al estar el Área Corporativa y la Oficina de Atención al público en el mismo edificio, ocasionaba problemas de gobernabilidad al interior afectando la administración y autoridad del Gerente de Sucursal. Dentro del mismo proyecto se contempló el cambio de horario de atención de Oficina Matriz, pasando de un horario de 9:00am a 2:00pm y de 4:00pm a 6:00pm a un horario corrido de 9:00am a 6:00pm y la implementación del sistema de citas para la atención en el área de crédito, lo cual dio como resultado una mejora en la atención a los socios, ya que con el cambio de horario estos tuvieron más opciones de tiempo para realizar sus movimientos en la Caja y con el sistema de citas se evitaron los tiempos prolongados de espera.
- En el mismo año 2013, debido a los problemas sociales que surgieron en la región de Tierra Caliente del Estado de Michoacán y Tancitaro, y en donde se encuentran ubicadas cuatro de las seis Sucursales de Caja Popular Los Reyes, en los municipios de Buenavista, Apatzingán, Tepalcatepec y Tancitaro, se tuvo que llevar a cabo la creación e implementación de

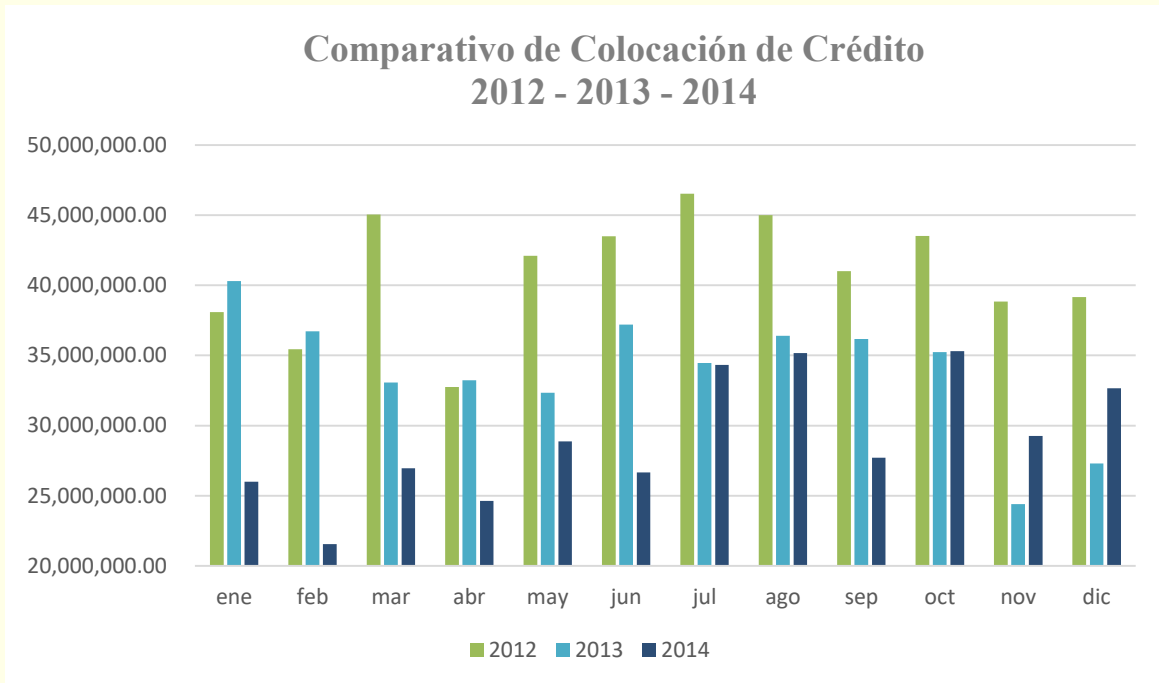
lineamientos internos a fin de contraer la colocación de crédito en dichas sucursales, ya que debido a la situación social y económica que se vivía en las regiones, la Cooperativa se encontraba en riesgo de un incremento de la cartera vencida, sobre todo en esa zona, por lo que se establecieron limitaciones, tanto para los sujetos, montos, plazos y garantías de crédito. Lo cual fue favorable para la Cooperativa ya que el índice de morosidad se mantuvo en parámetros aceptables, dichos lineamientos se mantuvieron vigentes desde el mes de mayo hasta el mes de noviembre de 2013. Cabe mencionar que dicha medida permitió que el incremento en el Índice de Morosidad no fuera relevante tal como se muestra en la gráfica siguiente:



*Grafico 4. Comportamiento del Índice de Morosidad 2012-2013*

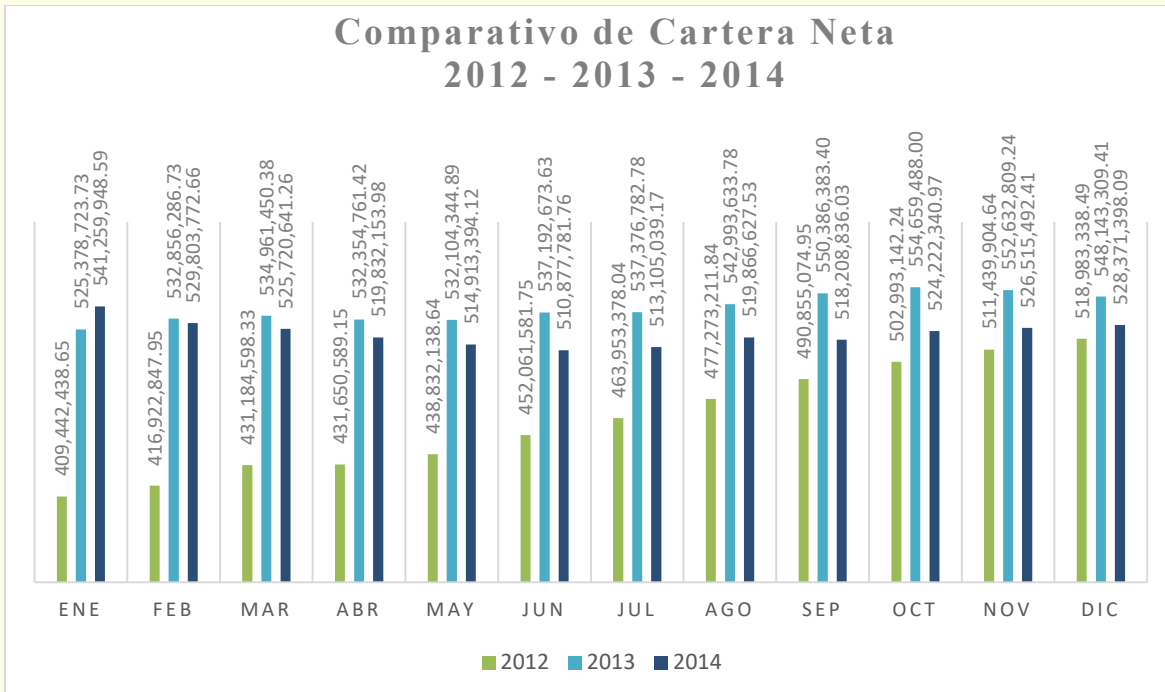
- Si bien los lineamientos internos, disminuyeron el riesgo por colocación de crédito en las zonas de conflicto, estos aunados a algunas restricciones indicadas por parte de la CNBV que tuvieron que establecerse en el año 2014 y las condiciones del entorno mundial en esas fechas, factor que influye de manera importante en la regiones donde opera la Cooperativa ya que los principales productos que se cultivan en estas zonas son zarcamora y aguacate, siendo ambos productos de exportación, por lo que cualquier movimiento o situación que ocurra en el mercado internacional afecta de forma significativa la comercialización, el precio de los insumos y por ende la

economía de las regiones donde estos se producen. Dichos factores se vieron reflejados en el comportamiento de la Colocación de Crédito, Cartera Neta e Indicador de Crédito Neto.



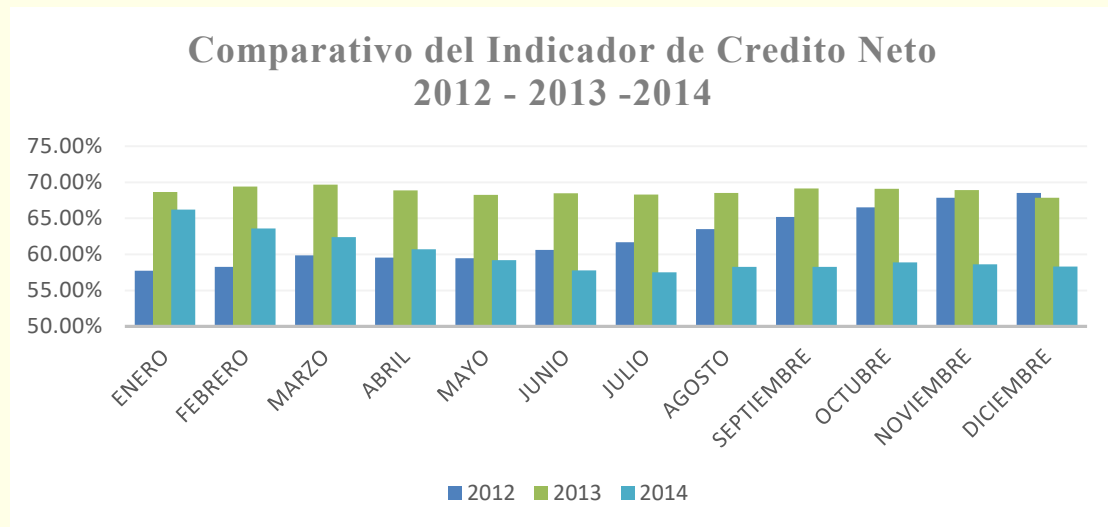
*Grafico 5. Comparativo de Colocación de Crédito 2012-2013-2014*

Como se muestra en el grafico anterior la colocación de crédito disminuyó de forma considerable durante los ejercicios 2013-2014, pasando de un monto total de colocación anual presentado en el año 2012 de \$490, 997,329.77 a un monto anual en el 2013 de \$406, 884,981.85 y un monto anual en el año 2014 de \$349, 085,257.94. El cual en su conjunto representó una disminución en el importe de colocación de \$141, 912,071.83 el transcurso de dos años.



*Grafico 6. Comparativo de Cartera Neta 2012-2013-2014*

La cartera de Crédito Neta, durante el periodo 2013-2014, presento una caída de \$19,771,911.32.



*Grafico 7. Comparativo del Indicador de Crédito Neto 2012-2013-2014*

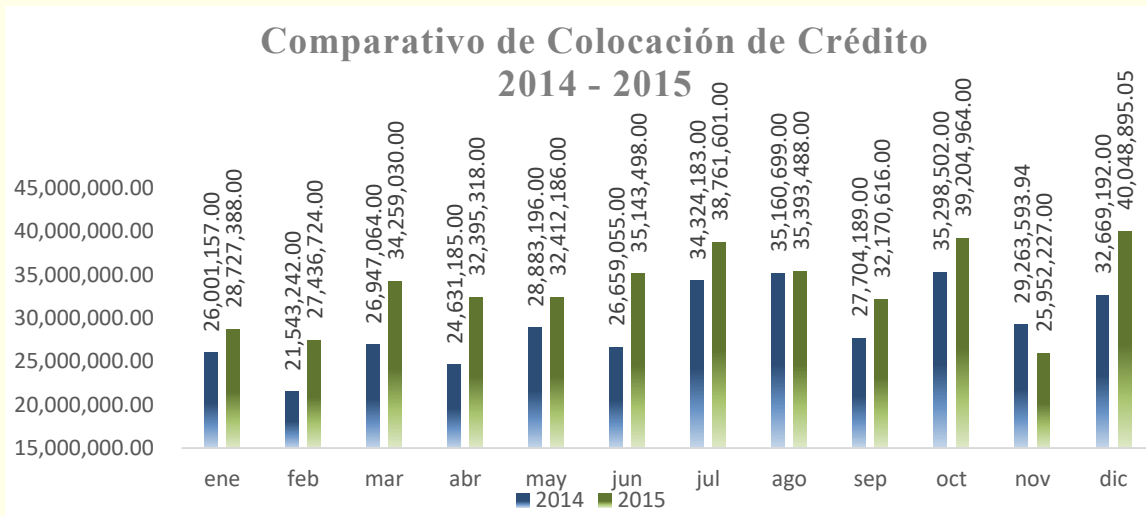
El indicador de Crédito Neto también presentó una caída considerable durante el periodo 2013-2014, tal como se muestra en el grafico anterior, pasando de un cierre a Diciembre de 2012 de un 68.52%, a un 67.85% al



cierre de Diciembre 2013 y presentado la caída más pronunciada al cierre de Diciembre 2014 con un 58.30%.

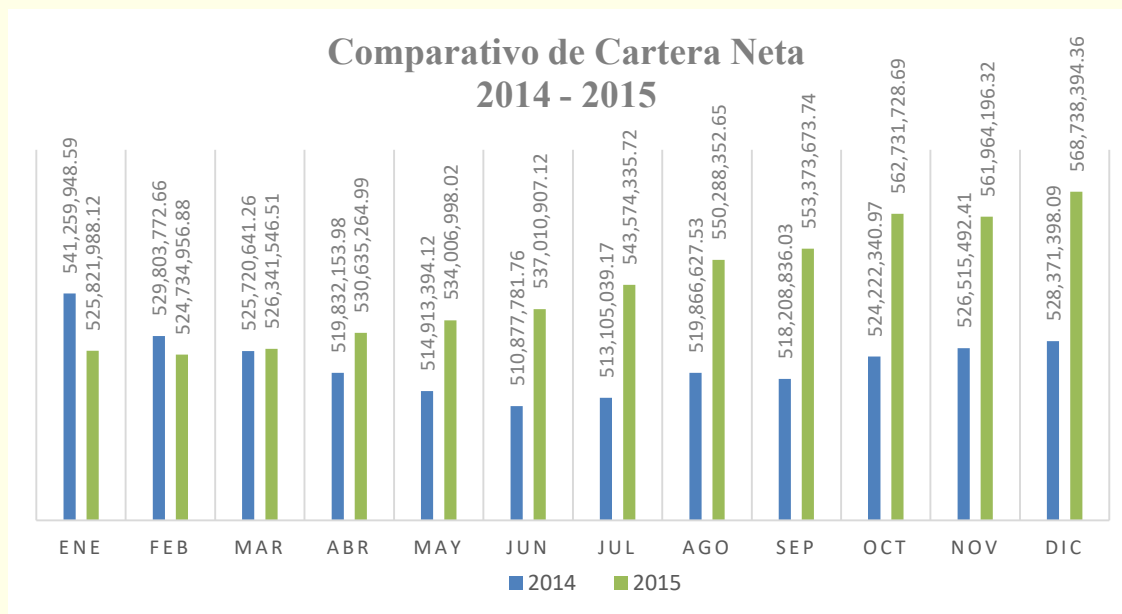
- A fin de revertir la caída de Cartera Neta e incentivar la Colocación de Crédito, durante el año 2015, lleve a cabo las siguientes estrategias:
  - Como parte de la mejora a los procesos internos, se establecieron acciones para el Fortalecimiento del Proceso de Crédito, siendo las principales un análisis y adecuación del Manual de Crédito a fin de personalizarlo a las necesidades y procesos internos de la Cooperativa ya que el que se tenía anteriormente era uno establecido por la Federación de Cajas Populares Alianza.
  - Se realizó un análisis de Costo Beneficio y punto de equilibrio de los productos de Crédito y se realizaron las modificaciones necesarias para que estos fueran más competitivos, tanto en sus condiciones como tasas de interés.
  - Durante este mismo año se realizó el proyecto para la conformación del Área de Agro negocios, la cual depende de la Gerencia de Crédito, la conformación de dicha área es una acción importante ya que en las regiones donde opera la Cooperativa su principal actividad económica es la agricultura, por lo que la Sociedad debe contar con un departamento que de un servicio especializado a este sector.
  - Así mismo dentro de las acciones que se implementaron durante el año 2015, fue la creación de un clasificador interno de socios el cual se basa en un puntaje que se genera conforme a la evaluación de las siguientes variables: Edad, Antigüedad como socio, Antigüedad laboral, Tipo de vivienda, Arraigo domiciliario, Arraigo en la Ciudad, Historial de crédito interno, Historial de crédito externo, Fuente de ingreso, Ocupación, Actividad económica adicional o Fuente alterna de ingresos, Número de créditos manejados y Monto máximo pagado en la Cooperativa, con el fin de poder clasificar a los socios para facilitarles el acceso al crédito y ofertarles mejores condiciones en los productos de crédito.

Dichos cambios comenzaron a impactar de forma positiva en los indicadores de Colocación y Cartera Neta de Crédito, no siendo así para el Indicador de Crédito Neto, pues pese al incremento de los indicadores mencionados anteriormente, este no ha podido lograr un comportamiento positivo debido al alto índice de Captación con el que cuenta la Cooperativa, el cual ha superado las expectativas planteadas para estos últimos ejercicios y la colocación no se ha podido incrementar al mismo ritmo de que esta crece.



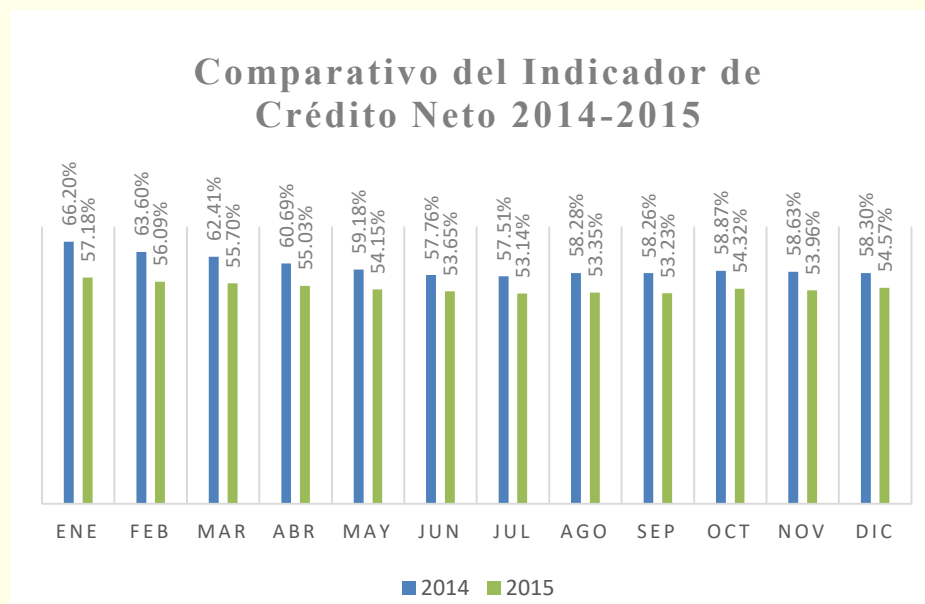
*Grafico 8. Comparativo de Colocación de Crédito 2014-2015*

Haciendo un comparativo de la colocación de cartera de crédito durante el periodo 2014-2015, se muestra un incremento considerable en los niveles de colocación pasando de un monto total anual de \$349, 085,257.94 a un monto total anual de \$401, 905,935.05, lo que representó un crecimiento en los niveles de colocación de \$52, 820,677.11.



*Grafico 9. Comparativo de Cartera Neta 2014-2015*

En la gráfica anterior se muestra el incremento que ha presentado la Cartera Neta durante los ejercicios 2014-2015, pasando de un monto de \$528, 371,398.09 al cierre de Diciembre 2014 a un monto de \$568, 738,394.36 al cierre de 2015. Por lo que en el inter de los dos ejercicios se tuvo un incremento de \$40, 366,996.27.



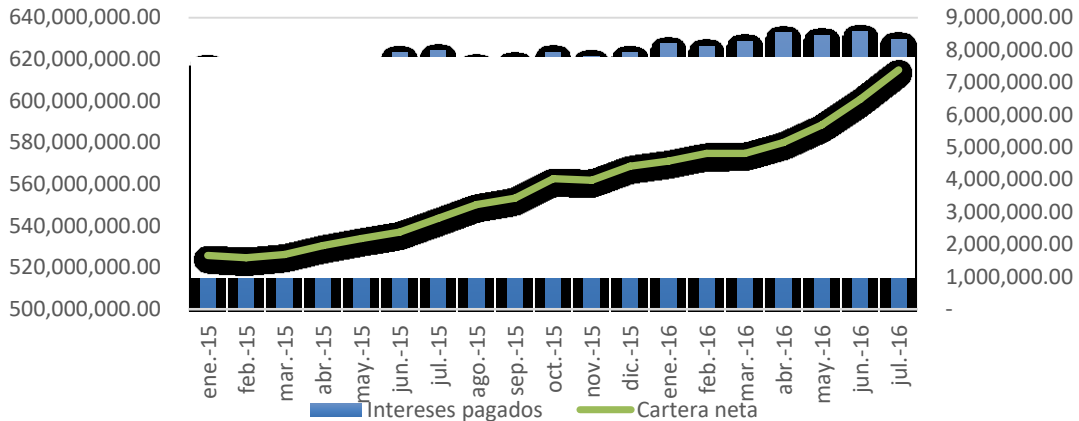
*Grafico 10. Comparativo del Indicador de Crédito Neto 2014-2015*

- A fin de seguir incentivando la colocación de crédito, aunado a las estrategias que se han venido implementando durante los últimos años, en el 2016 se han realizado adecuaciones de forma estratégica en los procesos de crédito, como la centralización de los procesos de Análisis de crédito y Mesa de Control, ya que anteriormente se contaba con un Analista de Crédito con facultades de autorización en cada una de las Sucursales donde opera la Cooperativa y alrededor de seis en Oficina Matriz, y se contaba con un ejecutivo que realizaba el proceso de Mesa de control en cada una de dichas oficinas, teniendo como consecuencia poco control en los montos colocados así como errores en las solicitudes, expedientes incompletos y omisiones a las políticas establecidas, esta medida ha permitido tener un mayor control sobre los tiempos de respuesta de crédito, la implementación adecuada de Manuales y Políticas lo que ha disminuido el riesgo por colocación, permitiendo a su vez un incremento en la colocación de cartera crediticia. También durante este ejercicio, se realizó la revisión del Manual y Políticas de crédito así como también se llevó a cabo un análisis de costo beneficio y punto de equilibrio de los Productos de Crédito, la creación de un nuevo producto y la modificación a las condiciones de los que prevalecieron de forma posterior a análisis mencionado, como son: plazos, montos mínimos y máximos, garantías, tasas de interés, requisitos y mercado meta, lo anterior con la finalidad de diversificar la cartera de crédito, clasificar los créditos por su grado de riesgo, establecer condiciones específicas a los productos de crédito por tipo de mercado al que van dirigidos, manejar productos de crédito que incentiven la adhesión de nuevos socios y la colocación de los mismos, así como reconocer a los socios que han mostrado fidelidad, compromiso y cumplimiento ante sus obligaciones crediticias. Cabe mencionar que los cambios que se realizaron a las tasas de interés, se llevaron a cabo considerando los riesgos que representan cada uno de los productos de acuerdo a las condiciones y facilidades del mismo, así como también considerando los ingresos que se han generado durante el último año. Otro factor importante por el que se generó este análisis es derivado de la caída que se ha tenido en el indicador de crédito neto, durante

los últimos tres años, baja que afecta a su vez a otros indicadores financieros, lo que obligó a realizar modificaciones a manuales y políticas internas, productos de crédito, así como al establecimiento de estrategias que coadyuven al aumento en la colocación de crédito y por ende el incremento de la cartera y de los ingresos que se deriven de la misma.

La disminución de las tasas de interés ordinarias fue uno de los cambios significativos a los productos de crédito, disminuyendo alrededor de dos puntos porcentuales, a fin de que las utilidades que genera la Cooperativa se puedan transferir a un mayor número de socios, principalmente a aquellos que contribuyen de una manera activa, en la generación de ingresos y permanencia de la sociedad. Cabe mencionar que el impacto en los ingresos por la baja de tasas no es relevante, ya que estas se hicieron únicamente a productos estratégicos que puedan contribuir a un incremento en la colocación de cartera y que a la vez generen mayores beneficios a los asociados, ya que estos van destinados a productos que permiten que los socios mejoren su calidad de vida, como son los créditos de vivienda, auto y actividades productivas. Dicho impacto se verá reflejado durante el transcurso de los siguientes años, sin embargo este se puede ver disminuido con un incremento de Cartera Neta. A continuación se muestra el comportamiento de la Cartera Neta en relación a los interés pagados durante el ejercicio 2015 y los primeros siete meses del 2016 y una proyección de la tasa ponderada y de los ingresos por ajustes de tasas de interés, así como el comportamiento que han presentado los indicadores de Colocación de Crédito, Cartera Neta y el índice de Crédito Neto durante el ejercicio 2016.

## Relación entre Intereses Pagados y Cartera Neta



*Gráfico 11. Relación entre Intereses Pagados y Cartera Neta*

En el gráfico anterior se muestra el comportamiento de los ingresos por interés y el de Cartera Neta durante el ejercicio 2015 y los primeros siete meses del 2016, durante dicho periodo se tuvo un promedio de cartera neta de \$ 559,205,712.91 la cual generó un promedio de ingresos mensuales por pago de interés de \$ 7,915,497.05.

En el cuadro siguiente se muestra una proyección de la tasas ponderas y de ingresos que se obtendrán por los ajustes de tasa de interés que se implementaron a partir del mes de Agosto de 2016.

Proyección de Ingresos por ajuste de tasas 2016

PRODUCTO	Tasa Ponderada Junio 2016	Nueva Tasa ponderada	Ingresos netos Agosto	Ingresos netos Septiembre	Ingresos netos Octubre	Ingresos netos Noviembre	Ingresos netos Diciembre
CREDIALIANZA AUTO	11.76%	10.53%	498,745.18	499,520.33	499,234.95	499,830.07	500,324.72
CREDIALIANZA MOTO	14.30%	14.00%	68,646.80	65,825.81	63,091.46	60,643.20	58,358.37
REGRESO A CLASES	12.00%	0.00%	34.27	34.27	34.27	34.27	34.27
NAVIDAD Y REYES MAGOS	16.00%	0.00%	20.76	20.76	20.76	20.76	20.76
CREDIALIANZA CASA	15.79%	16.10%	1,726,515.01	1,728,056.08	1,726,049.76	1,727,057.51	1,727,761.49
CREDIALIANZA NOMINA	22.00%	18.00%	14,064.98	12,840.83	11,726.03	10,719.61	9,806.84
SOCIO PUNTUAL	10.00%	0.00%	243.89	194.31	154.81	123.34	98.27
CREDIALIANZA ZONAS	14.06%	13.54%	10,685.39	9,612.68	8,664.49	7,862.57	7,167.81
ORDINARIO	22.09%	0.00%	1,210,171.75	1,123,722.39	1,043,448.59	968,909.21	899,694.59
CREDIALIANZA SOLIDARIO	21.26%	0.00%	2,472.34	1,912.05	1,478.73	1,143.62	884.45
CREDIALIANZA CAMPO	17.92%	15.84%	931,637.56	965,934.42	991,928.29	1,020,848.30	1,047,181.96
MISMOS HABERES	8.43%	9.00%	131,505.06	140,802.83	147,443.60	154,460.90	160,463.28
CREDIALIANZA FACIL	20.60%	22.00%	249,811.31	220,010.13	194,241.29	172,673.35	154,294.37
CREDIALIANZA CREDITO A LA MANO	10.92%	13.98%	225,099.26	225,186.67	224,714.15	224,730.96	224,704.34
CREDIALIANZA ECO PROYECTO	0.00%	0.00%	-	-	-	-	-
CREDIALIANZA CONFIA	12.00%	0.00%	13,429.69	12,182.99	11,052.02	10,026.04	9,095.30
CREDIALIANZA PROTEGE	11.21%	11.00%	791.14	780.02	766.90	757.24	748.12
CREDIALIANZA EN TU NEGOCIO	20.01%	17.17%	611,060.66	594,404.26	577,462.27	562,922.51	549,286.22
CREDIALIANZA PERSONAL	22.43%	21.87%	2,186,411.64	2,222,110.45	2,248,039.76	2,279,434.55	2,308,664.26
CREDIALIANZA RESPONSABLE	20.00%	18.00%	1,125,723.76	1,214,099.44	1,293,149.08	1,375,584.98	1,455,101.35
CREDIALIANZA RESUELVE	25.84%	20.83%	173,684.16	179,846.00	185,419.31	191,321.87	197,095.22
<b>TOTAL</b>	<b>18.20%</b>	<b>16.80%</b>	<b>9,180,754.64</b>	<b>9,217,096.71</b>	<b>9,228,120.52</b>	<b>9,269,104.87</b>	<b>9,310,785.99</b>

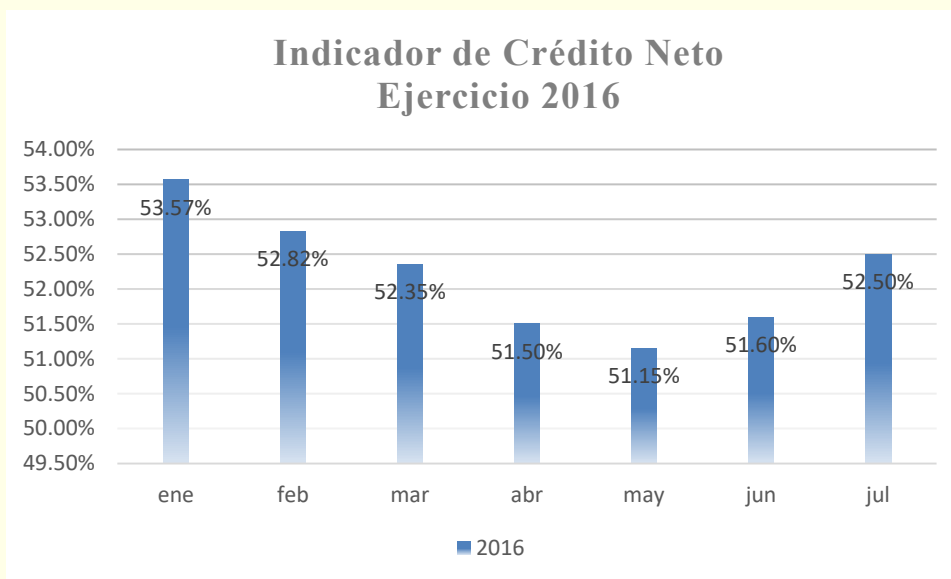
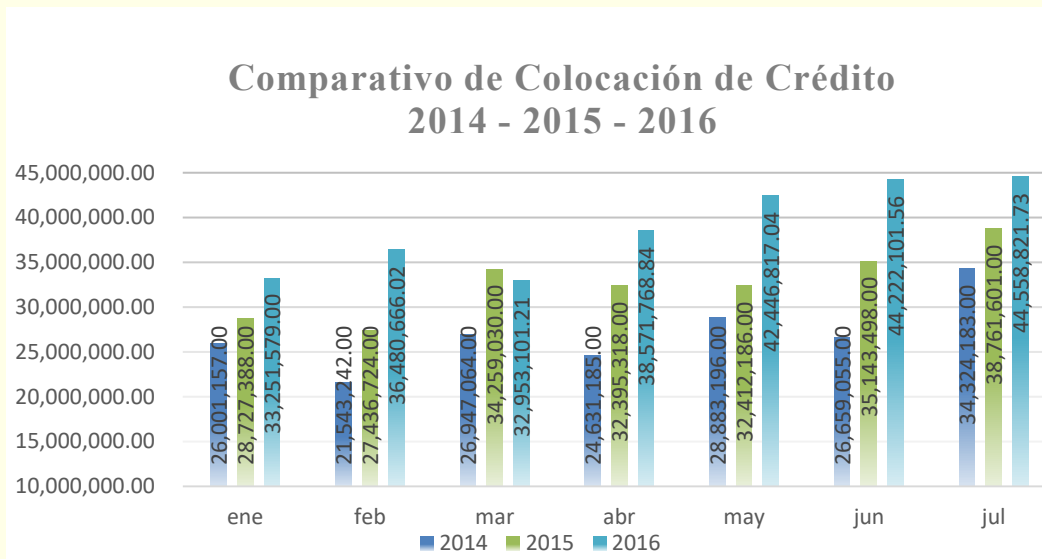


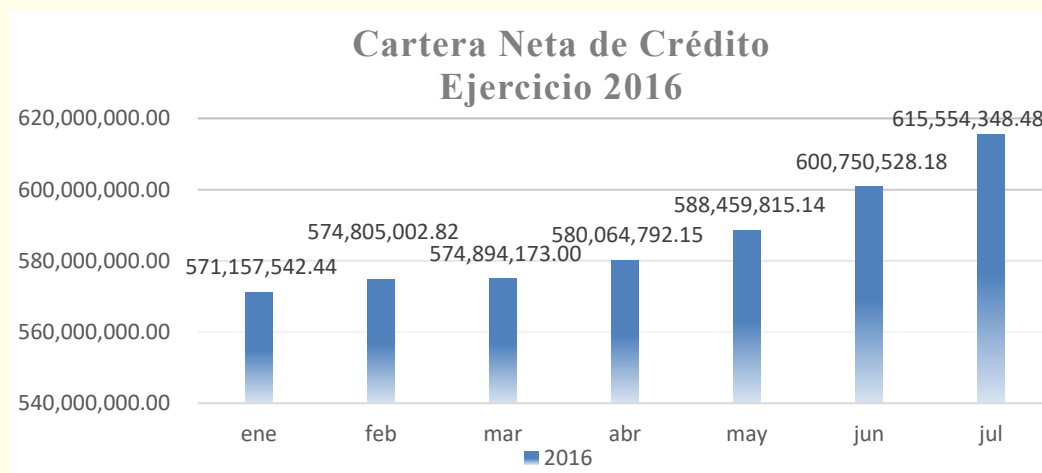
Grafico 12. Indicador de Crédito Neto Ejercicio 2016

Como se muestra en el gráfico anterior el Indicador de Crédito Neto ha presentado un comportamiento por debajo del nivel prudencialmente recomendado, manejando un promedio durante los últimos meses de un 52.21%.



*Grafico 13. Comparativo de Colocación de Crédito 2014-2015-2016*

Durante el último año el monto de Colocación ha presentado un incremento en relación al mismo periodo de años anteriores, pasando de un promedio mensual de \$26,998,440.29 en el 2014 y de \$32,733,677.86 correspondiente al año 2015 a un promedio mensual para el año 2016 de \$38,926,407.91.



*Grafico 14. Cartera Neta de Crédito Ejercicio 2016*

La Cartera Neta al igual que el monto promedio de Colocación también ha presentado un crecimiento importante durante este año, logrando un crecimiento de \$46,815,954.12 al cierre de Julio 2016 en comparación al cierre de Diciembre 2015.



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este trabajo ha permitido realizar una descripción de las acciones y estrategias propuestas e implementadas por el Área a mi cargo durante los últimos cinco años, así como mostrar el comportamiento de los principales indicadores al implementarse dichas estrategias, los cuales se han comportado de acuerdo a las proyecciones esperadas. Cabe mencionar que durante este periodo Caja Popular Los Reyes ha tenido que enfrentarse a situaciones que pudieron poner en riesgo la sanidad de su cartera crediticia, sin embargo el implementar medidas precautorias disminuyó de forma significativa el impacto que estas pudieron haber generado dentro de la Cooperativa.

Algo que ha caracterizado a Caja Popular Los Reyes es su adaptabilidad a los cambios tanto del entorno social como económico de las regiones donde esta ópera, impactado de forma positiva en la economía de dichas zonas, al brindar financiamiento a los sectores que tienen poco acceso a la banca comercial, proporcionando servicios de crédito a precios competitivos que impulsen las principales actividades productivas y satisfaciendo las necesidades de consumo para la adquisición de bienes, o bien que estén encaminados a finalidades que permitan mejorar la calidad de vida de sus asociados. Aunado a que es una empresa con compromiso social ya que al no contar con fines de lucro, las utilidades son repartidas a sus asociados a través de un fondo de obra social el cual contempla: becas para ahorradores menores y socios, vales de despensa para adultos mayores, apoyos a instituciones educativas y de beneficencia, educación financiera, actividades encaminadas al cuidado del medio ambiente, etcétera.

La administración de la Cooperativa durante los últimos años ha sido eficiente, lo cual se ve reflejando en el comportamiento de sus principales razones financieras, ya que todas salvo el indicador de crédito neto se encuentran dentro de los parámetros recomendados, esto es debido a diversos factores como son: una cuidadosa selección de los instrumentos donde se invierten los excedentes de liquidez, principalmente inversiones gubernamentales; una clasificación adecuada de la cartera crediticia, así como apego a los manuales, políticas y procedimientos

de captación, crédito y cobranza; fortalecimiento del Capital a través del incremento año con año del Fondo de Reserva, adecuada gestión en la recuperación de la cobranza, adecuado control de la Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios, evaluación continua del mercado y productos que se ofrecen, apego puntual al presupuesto operativo aprobado por la Asamblea aunado a una política de austeridad en gastos.

Sin bien el comportamiento de los principales indicadores financieros refleja la adecuada y eficiente administración con la que cuenta Caja Popular Los Reyes y al ser el indicador de Crédito Neto el que no ha logrado situarse en los últimos tres años dentro de los parámetros recomendados, esto debido principalmente a los altos niveles de captación, es necesario seguir implementando estrategias que permitan lograr una mayor colocación de crédito y por ende un crecimiento en el monto de Cartera Neta el cual impacta de manera directa en el Indicador de Crédito Neto, para lo cual se recomienda lo siguiente:

- Realizar una parametrización de los tiempos de cada uno de los procesos y procedimientos de crédito a fin de establecer estándares sobre todo en los tiempos de respuesta de crédito.
- Adquisición de un scoring de crédito automatizado, que permita disminuir el riesgo de colocación y mejore la agilidad en la toma de decisión de crédito.
- Estrategias del área de promoción, que permitan acercar los servicios de crédito a sus asociados, esto a través de levantamiento de solicitudes en campo.
- Creación de programas que permitan impulsar la colocación de créditos de mayor monto y menor riesgo, como son los encaminados a adquisición de Vivienda, crédito Automotriz, créditos destinados a actividades Agrícolas, Productivas y Comerciales.
- Apertura de sucursales y puntos de atención de forma estratégica, que permitan una expansión de la Cooperativa para llegar a nuevos mercados e incremento en la membresía de socios.

Estas acciones aunadas a las que se han implementado en el último año, estarían encaminadas a lograr un incremento en los niveles de colocación de crédito, por lo que a la par es necesario establecer estrategias que permitan tener un control eficiente de los niveles de morosidad ya que al incrementar la colocación, como consecuencia también se incrementa el riesgo de recuperación de crédito, es importante cuidar de forma puntual el Índice de Morosidad aun cuando este actualmente es del 2% nivel muy por debajo del límite recomendado del 10%. Para lo cual se recomiendan las acciones siguientes:

- Seguir fortaleciendo y mejorando los procesos de crédito, ya que un crédito bien colocado garantiza una buena recuperación del mismo.
- Seguimiento puntual y oportuno a las etapas de proceso de cobranza.
- Saneamiento de la cartera crediticia a través del castigo de cuentas incobrables.
- Motivar al socio en la puntualidad de sus pagos, a través de campañas de prevención de morosidad.
- Disminución de requisitos de crédito para socios puntuales. Ya sea a través de la adquisición de líneas de crédito, créditos sin aval, etc.
- Impartición de talleres encaminados a la educación e inclusión financiera.

Cabe mencionar que las recomendaciones anteriores deben establecerse a la par de las acciones que actualmente se están llevando a cabo. A fin de fortalecer tanto el incremento en la colocación del crédito como en el seguimiento y control de los niveles de morosidad.

## BIBLIOGRAFIA

Caja Popular Los Reyes SC de AP de RL de CV. (2011 -2016). Estadísticos de Crédito 2011-2016. Los Reyes, Michoacán, México.

Caja Popular Los Reyes SC de AP de RL de CV. (2012 - 2016). Razones Financieras. Los Reyes, Michoacán, México.

Caja Popular Los Reyes, SC de AP de RL de CV. (2016). Manual de Crédito. Los Reyes, Michoacán, México.

Caja Popular Los Reyes, SC de AP de RL de CV. (2016). Manual de Organización Nivel III. Los Reyes, Michoacán, México.

# **La dependencia comercial y financiera de los productores de zarzamora en el municipio de Los Reyes, Michoacán.**

**Erick Cantillo Sánchez<sup>17</sup>**

## **Resumen**

El presente artículo describe de manera panorámica la dependencia comercial y financiera observada a partir de un análisis de una muestra de productores de zarzamora en el municipio de Los Reyes en el estado de Michoacán, dicho análisis se realizó en campo entre el año 2015 y 2016, cabe mencionar que el presente documento se deriva de una investigación más amplia que se realizó en la maestría en ciencias en desarrollo local de la Facultad de Economía de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

En este trabajo, se parte de la premisa de que el sistema productivo local del municipio antes mencionado se encuentra inmerso en la dinámica del capital global, en donde la lógica de operación se reduce a la obtención de mayores tasas de ganancia por parte de las empresas comercializadoras, lo cual impide que los productores obtengan una mayor participación del valor agregado generado en la producción de la frutilla.

## **Introducción**

Cada localidad y territorio se caracteriza, por contar por una determinada estructura productiva, un mercado de trabajo, una capacidad empresarial y tecnológica, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social- político, una tradición y cultura, sobre estos elementos se constituyen redes formales e informales de cooperación, capaces de impulsar diversos productivos y formas de organización de la producción. Uno de estos tipos de redes son los Sistemas Productivos Locales (SPL), que surgen y se desarrollan en ámbitos específicos mediante una condensación en el tiempo de la cultura productiva a escala local. Los productores, comercializadores, trabajadores, proveedores de insumos o materias primas, financiadores, así como las diversas instituciones de carácter gubernamental y los

---

<sup>17</sup> Profesor asignatura de la Fevaq correo [ecantillo27@hotmail.com](mailto:ecantillo27@hotmail.com)

diversos grupos de la sociedad civil, se constituyen como los actores asociados y localizados en un territorio para la realización de actividades que logren objetivos comunes.

La problemática que se aborda en este documento consiste en que dichos SPL en el lugar de estudio, están inmersos en la dinámica de grandes empresas que controlan los procesos de producción y comercialización de la zarzamora en Los Reyes, generándose un proceso de extracción de la riqueza que en su mayor proporción, no se queda en el municipio.

Algunos hallazgos en relación a la problemática es la fuerte dependencia comercial y financiera que los productores tienen en relación a las empresas comercializadoras que mayormente son multinacionales extranjeras, destaca también el bajo de nivel de organización entre productores, situaciones que al combinarse, generan una situación no solo de dependencia sino de términos de comercialización desfavorables para la mayor parte de los productores encuestados.

Al ser la producción y comercialización de zarzamora un elemento central del núcleo endógeno-productivo en el municipio, afecta a toda la economía en su conjunto y no favorece al ámbito local, por el contrario, los niveles o grados de marginación se han incrementado de acuerdo a cifras oficiales, al estar y observar las condiciones de vida del grueso de la población en Los Reyes Michoacán se confirma dicha situación.

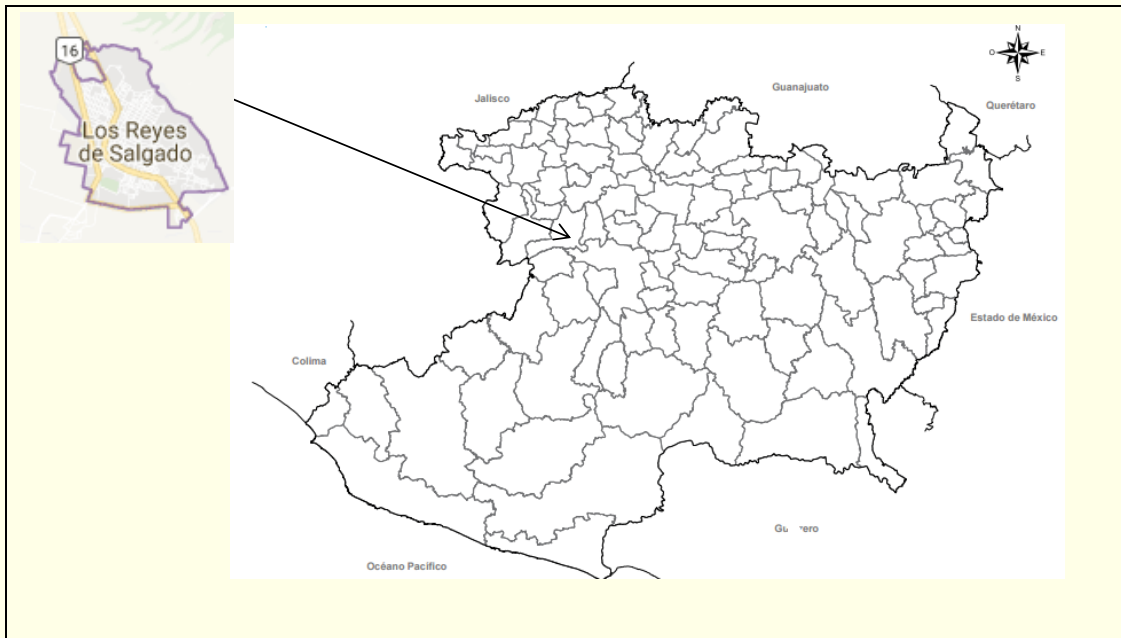
Este artículo se compone de tres partes, en la primera se presentan algunos datos que nos permiten conocer (de forma panorámica) la situación de la producción zarzamora así como la ubicación geográfica en el municipio de Los Reyes, en la segunda se presentan resultados obtenidos de la encuesta practicada a productores en relación a dos variables específicas del cuestionario aplicado: procesos de comercialización y financiamiento, finalmente se enuncian algunas conclusiones y reflexiones en torno a la dependencia hacia las empresas comercializadoras.

## Los Reyes y la producción de zarzamora

El Municipio de Los Reyes se ubica en la vertiente sur del Cinturón Volcánico Transmexicano, regionalmente forma parte de la Subprovincia Neovolcánica Tarasca, integrada por sierras volcánicas con llanura, conos dispersos y en grupos y otras formaciones. El área presenta planicies y elevaciones prominentes como los conos sineríticos: "Cerro de Santa Rosa" y "Olla de Los Limones", donde los sistemas hídricos fluviales han labrado cañadas y taludes de profundidad considerable, con desniveles hasta de 150 m. A partir de estas cañadas hacia el sur y hacia el poniente existe un relieve montañoso, con pendientes fuertes y prácticamente no hay planicies hasta llegar a la tierra caliente. El rango altitudinal varía de 820 msnm hasta 3850 msnm. Limita al norte con Tingüindín, al este con Charapan y Uruapan, al sur con Peribán y el Estado de Jalisco, y al oeste con Tocuambo, su distancia a la capital del Estado es de 220 Km. Ocupa el 0.82% de la superficie del estado con 480.09 kilómetros cuadrados. El municipio cuenta con gran diversificación natural, su gama de clima da espacio a un patrimonio natural de gran alcance. La geografía municipal comprende tres zonas bien caracterizadas: el Valle, propiamente dicho; la sierra, parte de límite occidental de la región llamada meseta Purépecha y la tierra caliente, pequeña parte, suroeste del municipio con características de la región llamada tierra caliente (Plan Municipal de Desarrollo de Los Reyes, Michoacán 2011-2015).

La distribución de localidades de acuerdo a las tres zonas que componen la geografía municipal es la siguiente: en la sierra (o parte alta) se ubican la localidades de Atapan, San Rafael, La Zarzamora, La Tinaja, Queréndaro, Tata Lázaro, Jesús Díaz (Sirío), Los Pozos, Imbarácuaro, Orúscato, Dieciocho de Marzo, Cherato Cheratillo, Sicuicho, Pamatácuaro, San Marcos, San Luis, San Benito, San Antonio Tierras Blancas, San Isidro, Taapan, Santa Rosa, Uringuitiro, La Palma, San José y Zacán. En la parte baja o el valle se ubican las localidades de Los Reyes de Salgado, San Juan de Dios, Los Limones y San Sebastián, y en el área de tierra caliente: Los Palillos, La Calabaza y Los Tejones, en total el municipio cuenta con 32 localidades y una cabecera municipal (Plan Municipal de Desarrollo del municipio de Los Reyes, Michoacán 2008-2011).

Figura 1. Ubicación geográfica del municipio de Los Reyes, Michoacán.



Fuente: Elaboración propia con base en Googlemaps

Al revisar los indicadores relacionados con la marginación, se observa que el grado de marginación pasó de bajo en el año 2005 a un nivel medio en el 2010, colocando al municipio de Los Reyes en el lugar 1770 a nivel nacional, en la clasificación de marginación por municipio, considerando que INEGI en 2015 contabilizó 2457 municipios en todo el país, Los Reyes se encuentra alejado estadísticamente de estar entre los municipios de mayor marginación, sin embargo es un territorio que a pesar de contar con una gran riqueza natural, con capacidad de producir diversos productos agrícolas, sobresaliendo la zarzamora, está clasificado como un municipio con algún grado de marginación, en este caso un grado medio, lo cual puede parecer paradójico, dada la riqueza natural y la fuerte dinámica productiva existente en el territorio, el hecho de que el grado de marginación aumentó de bajo a medio es un fenómeno de naturaleza compleja y multifactorial, para efectos del caso que se estudió en la presente investigación, la alta dependencia comercial e incluso financiera de los productores de zarzamora hacia las empresas comercializadoras, se constituye como uno de los principales obstáculos para que el municipio logre generar mejores condiciones de vida y reducir el grado de marginación existente a partir de las vocaciones productivas endógenas existentes y de la producción de zarzamora en específico.



Tabla 1. Indicadores de marginación del municipio de Los Reyes: 2005-2010

Fuente: Elaboración propia con base en SEDESOL, 2016.

Indicador	2005	2010
Población total	51,788	64,141
% Población de 15 años o más analfabeta	14.23	11.72
% Población sin primaria completa	36.02	33.20
% Ocupantes en viviendas particulares sin agua entubada	9.94	12.65
% viviendas particulares habitadas con algún nivel de hacinamiento	39.49	36.27
% Población ocupada con ingresos de hasta dos salarios mínimos	54.25	29.15
Grado de marginación	Bajo	Medio
Lugar que ocupa en el contexto nacional	1,800	1,770

En la tabla 2 destacan (además de la zarzamora) el aguacate, la caña de azúcar y la mora azul que en su conjunto generaron un valor de la producción de \$656'532,590.00 mdp en el año 2014, (último año revisado por el SIAP información presentada en el 2016), además del valor de la producción estos productos ocuparon una superficie sembrada de 5,743.37 hectáreas, después de estos tres cultivos, la frambuesa, el maíz de grano y la guayaba generaron una derrama económica de \$82'556,770.00 mdp en el año antes referenciado y este valor de la producción fue generado en una superficie sembrada de 5,382.5 hectáreas, otros productos agrarios de menor peso en términos del valor de la producción son la semilla de caña de azúcar, la manzana, la avena forrajera, el grano de trigo y la pera, el agave representa una

pequeña porción de superficie sembrada, sin embargo no se tienen más datos disponibles en la referencia consultada.

La zarzamora que se ha colocado como el producto de mayor relevancia en el territorio en estudio, representó tan solo en el año 2014 un valor de la producción de \$264'027,990.00 mdp en 5,030 hectáreas de superficie, al tomar en consideración estos datos estadísticos sobre la actividad económica-productiva y revisarlos en su conjunto con los datos relacionados con marginación (presentados en la tabla 1), se fortalece la idea de una situación paradójica: una fuerte dinámica en la producción de la frutilla, pero una baja calidad de vida en el municipio en cuestión.

Tabla 2. Principales cultivos en el municipio de Los Reyes 2016

Cultivo	Sup. Sembrada	Sup. Cosechada	Producción	Rendimiento	PMR	Valor Producción
	(Ha)	(Ha)	(Ton)	(Ton/Ha)	(\$/Ton)	(Miles de Pesos)
Agave	153	0	0	0	0	0
Aguacate	3,769.60	2,890.00	33,166.00	11.48	15,454.23	512,555.05
Avena forrajera	110	110	770	7	700	539
Blueberry	104.07	104.07	1,040.70	10	65,175.03	67,827.65
Caña de azúcar	1,869.70	1,869.70	172,012.40	92	442.7	76,149.89
Caña de azúcar semilla	41.54	41.54	3,821.68	92	445	1,700.65
Frambuesa	75	75	978	13.04	50,397.44	49,288.70
Guayaba	42.5	42.5	408.9	9.62	6,239.95	2,551.52
Manzana	10	10	72	7.2	7,500.00	540
Maíz grano	5,265.00	5,265.00	10,530.00	2	2,917.05	30,716.55
Pera	5	5	32.5	6.5	5,500.00	178.75
Trigo grano	30	30	120	4	3,200.00	384
Zarzamora	5,030.00	5,020.00	65,260.00	13	40,457.83	2,640,277.99
	<b>16,505.41</b>	<b>15,462.81</b>				<b>3,382,709.74</b>

Fuente: SIAP, 2016.

### La dependencia comercial y financiera de los productores de zarzamora

Las encuestas se practicaron a 20 productores en 20 huertas diferentes (existe un diseño metodológico previo a la elaboración del instrumento de investigación, no se presenta en este documento por razones de espacio), los resultados que se presentan a continuación se

refieren solo a dos variables de estudio, se utilizó el software SPSS para la sistematización de la información obtenida proveniente de las encuestas.

Estas preguntas están relacionadas con la manera en que los productores financian sus ciclos de producción.

Financiamiento de los ciclos de producción de zarzamora en las huertas.

¿De qué tipo fue la fuente de financiamiento del ciclo anterior de producción?

	Frecuencia	Porcentaje
Recursos propios	4	20,0
Recursos externos	12	60,0
Mixtos	4	20,0
Total	20	100,0

En la siguiente tabla se muestran las fuentes de financiamiento de los productores en la cosecha actual (al momento de hacer el estudio), como se puede apreciar tanto en el ciclo anterior de cosecha como en el actual, los financiamientos para la producción se realizaron empleando mayormente recursos externos.

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento para su cosecha actual?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Recursos propios	4	20,0	20,0	20,0
Recursos externos	12	60,0	60,0	80,0
Mixtos	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

En conversaciones informales, fuera de la dinámica del ejercicio de la encuesta, varios productores manifestaron que normalmente se financiaban con las mismas empresas comercializadoras, de igual forma expresaron que es difícil para ellos obtener un crédito de instituciones financieras, la presente pregunta indaga sobre las dificultades que encuentran los productores al tratar de financiarse con bancos y otras instituciones financieras.

¿Qué dificultades encuentra para financiarse en instituciones financieras?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Altas tasas de interés	8	40,0
Alto nivel de garantías exigidas	2	10,0
Trámites complejos y tardados	1	5,0
Inseguridad en el precio y comercialización de la fruta	5	25,0
Dificultad para reunir documentos de gestión	4	20,0
Total	20	100,0

El 40% de los productores encuestados considera que las tasas de interés son muy elevadas, el 25% percibe inseguridad en el precio y comercialización de la fruta, el 20% no especifica o define con claridad la dificultad para financiarse con instituciones financieras, entre las altas tasas de interés y la percepción de riesgo en el precio, suman el 65% del total de posibles respuestas a esta pregunta, situación que al combinarse con la participación del actor comercializador como un financiador de los ciclos productivos da como resultado una dependencia ya no solo comercial, sino financiera por parte del productor hacia la multinacionales comercializadoras presentes en el territorio.

## Formas de comercialización de los productores encuestados.

¿De qué manera normalmente usted realiza la venta de la producción de su huerta?

	Frecuencia	Porcentaje
Intermediario	11	55,0
Directo con una comercializadora	9	45,0
Directamente con el consumidor final	0	0
Total	20	100,0

La siguiente tabla muestra si se han realizado cambios en la forma de realizar la venta de la producción de la huerta por el productor en los últimos cinco años.

¿En los últimos 5 años usted ha cambiado la forma de realizar la venta de la producción de su huerta?

	Frecuencia	Porcentaje
No	20	100,0

El 55% de los productores vende su producción a intermediarios, un 45% lo hace directo con una comercializadora y ninguno de los encuestados vende de forma directa al consumidor final, si a estos datos agregamos que en los últimos cinco años ninguno de los productores ha realizado cambios en su forma de colocar su producto en el mercado, se puede afirmar que los productores encuestados dependen de manera sustancial de intermediarios y empresas comercializadoras para vender su producto.

### **Conclusiones y reflexiones.**

En el municipio de Los Reyes existe una fuerte vocación productiva y comercial de la zarzamora, la actividad económica y productiva que gira en torno a esta frutilla, se ha constituido como el centro o eje de la dinámica con respecto al cual giran en muy buena medida, las dimensiones no solo económicas, sino también sociales, culturales, político-institucionales y ambientales, por lo cual las relaciones cotidianas de los actores y sus interacciones en el municipio, tienen como punto de encuentro o des-encuentro lo

relacionado a dicha actividad productiva, lo resultante de esta situación es que la forma de vida, se ha reducido en buena medida, a los movimientos en los procesos productivos, de comercialización, demanda y precios del producto en cuestión.

El centro de la problemática encontrada se ubica en la alta dependencia comercial y financiera que los productores tienen con respecto a las empresas comercializadoras multinacionales, que prácticamente ejercen una gobernanza de jerarquía en la cadena de valor de la zarzamora, sin embargo la situación es aún más compleja, dado que acompañando a dicha dependencia se encuentra la falta de organización de los productores, ambos elementos, dependencia y falta de organización se entrelazan generando un fuerte nudo o “cuello de botella” que impide un crecimiento económico amplio y que dificulta aún más el implementar iniciativas o estrategias orientadas al impulso del desarrollo local.

En consecuencia, a pesar de la creciente demanda de zarzamora en los mercados internacionales y del dinamismo productivo que se genera en el municipio estudiado a partir de su vocación productiva, los beneficios no llegan o irradian a la mayor parte de la población, paradójicamente el nivel o grado de marginación según datos oficiales se ha incrementado y al estar en el territorio se aprecia claros rasgos de atraso económico, cultural, de infraestructura y equipamiento urbano, degradación de los recursos naturales y en suma, no se observa un incremento sustancial en la calidad de vida en la mayor proporción de la población en el municipio de Los Reyes, la mayor parte de la riqueza generada en la actividad económica de la zarzamora se apropia de manera individual entre empresas comercializadoras y cadenas de supermercados, pero los costos sociales y ambientales son absorbidos por la población.

La falta de organización y de generar una colaboración dinámica y sustancial entre los productores, aleja la posibilidad de disminuir la dependencia hacia los comercializadores e intermediarios, una organización de productores como puede ser una cooperativa, permitiría a los miembros de la misma, intercambiar saberes y conocimientos, así como sumar las capacidades financieras que en conjunto, permitirían que los productores tuvieran suficiente capacidad de liquidez para solventar el costo de mejoras e innovaciones necesarias para el incremento de la competitividad, pero sobretodo una institucionalidad propia que siente las

bases para que Los Reyes sea un territorio innovador y con una mayor independencia de la jerarquía que ejercen las empresas multinacionales enclavadas en el territorio.

#### Referencias bibliográficas.

Garofoli, G. (1994). Economic development, organization of production and territory. Garofoli, G. y A. Vázquez-Barquero (eds.), Organization of production and territory: Local models of development. Pavia: Gianni Luculano.

Lewis, A. (1954). Economic Development with unlimited supplies of labour. The Manchester School of Economic and Social Studies, vol. XXIII.

Programa municipal de desarrollo urbano 2012-2015 (2011). Ayuntamiento municipal de Los Reyes, Michoacán.

SEDESOL (2016). Catálogo de localidades. México: Secretaría de Desarrollo Social.

SIAP. (2016). Cierre agrícola de la producción anual. México: Secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación.

## **Crecimiento económico en Contepec, Michoacán: La reserva de la biósfera de la mariposa monarca**

Armando Díaz Correa<sup>18</sup>  
María de la Luz Martín Carbajal<sup>19</sup>

### Introducción

Dentro del municipio de Contepec, Michoacán se ubica parte de la Reserva de la Biosfera Mariposa Monarca (RBMM) con 56,259 hectáreas, declarada patrimonio de la humanidad por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) en 2008. El problema central en dicho lugar es la poca inversión dirigida hacia la RBMM y la poca difusión para atraer al turismo por parte del Municipio. Dado este problema no hay un aprovechamiento económico óptimo de esta maravilla natural y los pobladores de Contepec aseguran que el número de visitantes ha disminuido de tal manera que actualmente las personas que visitan la RBMM son sólo los propios pobladores de la región y algunos de sus familiares.

De acuerdo con lo anterior cabe preguntarse si la RBMM ha sido un factor importante para el crecimiento económico de Contepec y con esto posibilitar la mejoría en las condiciones de vida de sus habitantes. Una respuesta preliminar a la pregunta anterior es que la reserva constituye un elemento importante para el crecimiento del municipio por medio de dos vías: la primera es por el simple hecho de existir, lo que permite a los pobladores del municipio tener apoyos gubernamentales, por ejemplo la creación de empleos temporales ya sea en mantenimiento de la reserva o de vigilancia como sucedió en 2015 por parte de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA); y, la segunda al dar un adecuado impulso turístico (propaganda), la RBMM puede ayudar al crecimiento económico en dicho municipio al fomentar, por ejemplo, ferias y venta de artesanías de la mariposa monarca y es donde se ubica la subutilización.

---

<sup>18</sup> Estudiante del octavo semestre de la licenciatura en economía. Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: armandc2594@gmail.com

<sup>19</sup> Profesora e investigadora. Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: lmartin@fevaq.net.



Por ello, se considera a la RBMM un factor importante para detonar la actividad turística en el municipio de Contepec, Michoacán y llevarlo al crecimiento económico. Tomando como ejemplo que las reservas de la mariposa monarca han contribuido al crecimiento de la economía local de los poblados del Parador Turístico El Rosario; Centro de Cultura para la Conservación Sierra Chincua; y el Parador Turístico Senguio. Así los turistas que visitan estos municipios contribuyen al consumo de productos de la región: su gastronomía y artesanías elaboradas por pobladores de dichos lugares. Incluso considerando que estos últimos son santuarios importantes donde se asientan la mayor cantidad de estas mariposas son un ejemplo de que con una adecuada difusión se puede llegar a tener un crecimiento económico en la región de Contepec al utilizar como base turística la reserva, sin dejar de considerar que el simple hecho de contar con esta maravilla natural permite al municipio acceder a los beneficios del Grupo de Alto Nivel para la Conservación del Fenómeno Migratorio de la Mariposa Monarca en México (GANMM) surgido en 2014.

Este grupo tiene como objetivo proteger y preservar el hábitat de hibernación de la mariposa monarca en los santuarios en los estados de México y Michoacán y su ruta migratoria hacia los Estados Unidos y Canadá constituido por organizaciones gubernamentales tales como: La Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), Unidad Coordinadora de Asuntos Internacionales (UCAI), Comisión Nacional Forestal (CONAFOR), Comisión de Áreas Naturales Protegidas (CONANP), Comisión para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (CONABIO), Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA), un comité científico (IB, UNAM) y organizaciones de sociedad civil: Grupo de los 100, Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF-MÉXICO) y The Nature Conservancy (TNC).

Además, los pobladores de la región de Contepec pueden tener acceso al fondo de conservación mariposa monarca (FM), pues este fondo tiene como objetivo impulsar la

conservación y protección de los bosques de la zona núcleo de la RBMM, administrada por la comisión nacional de áreas naturales protegidas en colaboración con instituciones gubernamentales, organizaciones de la sociedad civil y propietarios de las tierras forestales. El Fondo es una estrategia de conservación basada en incentivos económicos que permitió implantar un mecanismo para el pago por servicios ambientales en la RBMM, el cual en su etapa inicial comprendió, por una parte, pagos para resarcir el desistimiento de los propietarios por derechos de aprovechamiento forestal adquiridos con anterioridad a la publicación del decreto de 10 de noviembre de 2000 a razón de 18 dólares por metro cúbico y 12 dólares por hectárea.

Mediante la constitución de un fondo patrimonial (FP) se ha integrado un patrimonio cercano a los 7.5 millones de dólares provenientes de donaciones de la fundación Packard, la SEMARNAT, y los gobiernos del Estado de México y Michoacán. También para operar el patrimonio del FM, FMCN y WWF se creó el fideicomiso del fondo monarca diseñado para generar intereses a partir del capital y otorgar los incentivos económicos a perpetuidad para 34 ejidos, comunidades indígenas y propiedades privadas que cumplan con la conservación de la cobertura forestal de un total de 38 incluidos en la zona núcleo de la RBMM.

#### Antecedentes de la zona

El cerro de Altamirano recibió apoyo económico por parte del gobierno enfocado en creación de infraestructura para promover “caminatas” para admirar a la mariposa (perteneciente a la familia de los lepidópteros), porque se encontraron vestigios de letreros y alambres en dicho cerro donde se construyeron caminos que se dirigen a la reserva.<sup>20</sup> Además hay inversión privada ya que se pueden encontrar en la entrada del cerro un hotel y un restaurante pequeño con capacidad aproximada de 30 personas. El 9 de octubre de 1986 se crea la Reserva

---

<sup>20</sup> Se desconoce la fecha en que se hizo esta inversión.

Especial de la Biosfera Mariposa Monarca con 16,110 hectáreas dentro de la cual está la zona de hibernación del cerro de Altamirano correspondiente al municipio de Contepec en el estado de Michoacán y Temascalcingo en el estado de México, para después en el año 2000 cambiar el nombre a Reserva de la Biosfera Mariposa Monarca y se extendió a 56,259 hectáreas dentro de las cuales se sigue considerando a en la parte del cerro de Altamirano correspondiente a el municipio de Contepec Michoacán. Para el año 2008 las 56,259 hectáreas perteneciente RBMM, fueron consideradas por la UNESCO patrimonio de la humanidad.

Sin embargo, desde 2011 la delincuencia en el Estado de Michoacán ha provocado la disminución de visitantes hacia la reserva, por lo que se comenzó una campaña de promoción que combatiera la mala imagen de los municipios afectados y se solicitó apoyo para que hubiera seguridad pública en las entradas de municipio de Contepec y Tlalpujahuá (Excelsior, 2011).

El 13 de octubre de 2015 la PROFEPA realizó la entrega de recursos para el empleo temporal a integrantes del Comité de Vigilancia Ambiental en el estado de Michoacán, dentro de los cuales se beneficiaron 827 vigilantes ambientales para la protección del área natural protegida de la RBMM de 6 municipios dentro de los cuales está Contepec.

Asimismo, del 26 de febrero al 6 de marzo de 2016 se llevó a cabo el festival de la mariposa monarca en 16 municipios del estado de Michoacán del cual forma parte el municipio de Contepec Michoacán.

El punto de vista de los pobladores

Se preguntó a pobladores del Municipio Contepec con respecto a la RBMM y comentan que se conoce que años anteriores si han llegado apoyos para la Reserva de la Biosfera Mariposa Monarca. Comentan que dicha reserva perteneciente al municipio de Contepec no es muy

grande pero que llega, entre los meses de Octubre a Diciembre a colmarse y medir hasta 200 metros cuadrados; pero que ha venido disminuyendo con el paso del tiempo, por la tala inmoderada ya que durante la noche suben personas a tirar árboles para después pasar al día siguiente y hacerlos leña argumentando que se cayeron de manera natural o que ya los encontraron secos, la justificación reside en que varias personas se mantienen de esta actividad. Menciona que tiempo atrás han ido personas a ver la reserva, pero nunca se les ha dado difusión; por lo que comentan que la ya poca afluencia de mariposa que llega al santuario de Contepec se ha dejado a su suerte.

El punto de vista de las autoridades del municipio de Contepec

Las autoridades del municipio comentan que la actividad turística puede ser un factor trascendente para el crecimiento del municipio y mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. Además de tener a la mariposa monarca como atractivo turístico, el municipio cuenta con otros lugares turísticos como la presa de Tepuxtepec donde se realiza la actividad de pesca, dentro del sector privado (hoteles tales como el hotel monarca, mundo granjero y zoológico, parques acuáticos tales como Buenavista ,Tepetongo y Aguacaliente ) los cuales saldrían beneficiados con la llegada de turistas a dicha zona; sin embargo los pobladores del municipio no consideran a la RBMM como una actividad turística con lo cual han contribuido a la pérdida del ecosistema del lepidóptero, por lo que el municipio no tiene antecedentes de haber sido una zona turística en el pasado; sólo en algunos casos como el de Tepuxtepec con pobladores que impulsan la actividad turística por la pesca y el proyecto de las Biznagas considerado en el plan de desarrollo municipal publicado en el periódico oficial del gobierno constitucional del estado de Michoacán de Ocampo el 24 de agosto de 2005 donde se menciona que se realizara el rescate, mejora y preservación del Parque Ecológico

«Las Biznagas», aunque debemos de considerar que hoy en día dado el paso del tiempo y el cambio de 2 administraciones no considerando la actual se ha abandonado.

Por estas razones solamente se han impulsado algunas acciones para la actuación de turismo por parte de particulares como es el parque acuático Tepetongo, el hotel Cantalagua, el campo de golf Cantalagua y la granja llamada el Mundo Granjero. Actualmente no se le considera una zona turística, sólo Tepetongo y Cantalagua impulsan por diferentes medios de comunicación la visita a su hotel, parque acuático, campo de golf y granja. Por lo que el municipio actualmente carece de infraestructura para el turismo.

La historia del municipio de Contepec con respecto a la reserva de la biosfera de la mariposa monarca de acuerdo con las entrevistas a autoridades del municipio podemos concluir que comenzó gracias a la intervención del Poeta y ecologista Homero Aridjis, nativo de Contepec, se consolidó la RBMM, la cual fue ratificada por la UNESCO años después como Patrimonio Natural de la Humanidad, esta acción fue impulsada por líder del Grupo de los Cien, organización de artistas e intelectuales Mexicanos con el objetivo de luchar contra la contaminación ambiental. El Maestro Homero Aridjis miembro del grupo de los 100 logró la creación de la Reserva Especial de la Biosfera Mariposa Monarca a nivel nacional en 2 de octubre de 1986 durante el periodo Miguel de la Madrid Hurtado Presidente de México, para ya en el año 2000 extenderse a 56,259 hectáreas con el nombre de Reserva de la Biosfera Mariposa Monarca.

Las autoridades de Contepec también mencionan que no ha existido asociación entre los pobladores para impulsar el turismo en la RBMM. Hay que añadir que con el paso del tiempo la población de la mariposa monarca ha disminuido, podría decirse que en 2015 la migración de la mariposa a la reserva fue casi nula comparada con las población de lepidópteros que arribaron a Contepec hace por lo menos cinco años. Las mismas autoridades municipales

señalan que no existe un apoyo para la reserva por lo que los apoyos que llegan al municipio son indirectos por el simple hecho de pertenecer a la RBMM.

#### Crecimiento económico

Ciertamente aunque en Contepec exista un recurso turístico explotable como es la RBMM, esta no ha permitido al pueblo acceder a un mejor nivel de vida, como lo muestra el índice y grado de marginación del municipio en el Cuadro 1, el cual ha sido en promedio alto.

Cuadro 1 Contepec: Índice y Grado de Marginación, 1990 - 2015					
Año	Población Total	% población de 15 años o más analfabeta	% población de 15 años o más sin primaria completa	% ocupantes en viviendas sin drenaje ni escusado	% ocupantes en viviendas sin energía eléctrica
1990	24 915	23.3	61.02	62.53	14.78
1995	28 257	20.04	-	-	9.09
2000	30 107	19.45	52.89	-	4.35
2005	30 696	17.21	44.59	17.93	2.28
2010	32 954	13.96	37.6	12.03	1.96
2015	34 193	10.88	33.08	9.59	1.13

Fuente. Elaboración propia con base en los datos abiertos del índice de marginación. Disponible en [http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Datos\\_Abiertos\\_del\\_Indice\\_de\\_Marginacion](http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Datos_Abiertos_del_Indice_de_Marginacion). Fecha de consulta 14 de noviembre de 2016.

Cuadro 1 Contepec: Índice y Grado de Marginación, 1990 - 2015						
Año	% ocupantes en viviendas sin agua entubada	% viviendas con algún nivel de hacinamiento	% ocupantes de vivienda con piso de tierra	% Población ocupada con ingreso de hasta 2 salarios mínimos	Índice de marginación	Grado de marginación
1990	42.76	65.28	32.81	82.06	0.217	Alto
1995	18.61	-	-	-	-0.095	Medio
2000	15.18	57.54	28.92	80.9	0.271	Alto
2005	7.16	51.93	18.32	77.36	0.175	Alto
2010	5.54	47.31	8.09	66.31	0.129	Medio
2015	3.52	34.66	2.74	65.39	0.096	Alto

Fuente. Elaboración propia con base en los datos abiertos del índice de marginación. Disponible en [http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Datos\\_Abiertos\\_del\\_Indice\\_de\\_Marginacion](http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Datos_Abiertos_del_Indice_de_Marginacion). Fecha de consulta 14 de noviembre de 2016.

Asimismo, aunque el índice y grado de desarrollo humano para Contepec en 2005 es medio, ( Cuadro 2 a continuación) éste se debe a otro tipo de actividades económicas, principalmente agrícolas y ganaderas y de servicios de comercio que se desarrollan en la zona (INEGI, 2014).

Cuadro 2 Contepec: indicadores de desarrollo humano, 2005	
Indicador	Valor
Índice de desarrollo humano	0.73
Grado de desarrollo humano	Medio
Tasa de mortalidad infantil	29.58
Tasa de alfabetismo <sup>(1)</sup>	82.72
Tasa de asistencia escolar de la población de 6 a 24 años de edad	62.76
Ingreso per cápita anual ajustado a cuentas nacionales (dólares PPC)	4,784
Índice de salud <sup>(2)</sup>	0.7715
Índice de educación <sup>(3)</sup>	0.7607
Índice de ingreso <sup>(4)</sup>	0.6456
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema Nacional de Información Municipal (SNIM). Disponible en <a href="http://www.snim.rami.gob.mx/">http://www.snim.rami.gob.mx/</a> . Fecha de consulta 14 de noviembre de 2016.	

## Conclusión

La RBMM ha impulsado el crecimiento económico de la región de Contepec Michoacán, aunque dependiente con la llegada de programas de apoyo nacional e internacional, por ejemplo la PROFEPA, que dan empleo a pobladores de la región y con esto se ha abatido en una pequeña proporción el desempleo.

Por otro lado, también ha ayudado al crecimiento económico mediante la pequeña feria de la mariposa monarca teniendo esta una derrama económica no muy notoria mediante la venta de diferentes productos y artesanías de la mariposa monarca.

Pero debemos de considerar que se puede utilizar de mejor manera a esta reserva sin que se dañe, con organización y promoción municipal hacia el área turística. Tomando como emblema a la mariposa monarca pero con inversión pública y privada en infraestructura de apoyo a esta actividad se podrá obtener la posibilidad de ampliar actividades económicas incrementando el potencial de crecimiento de la economía de dicha región.

En el caso de la ampliación del turismo a la reserva, desde la perspectiva ecológica es conveniente que se realice en pequeñas proporciones dado las actuales condiciones de deterioro y a que dicha reserva es pequeña y por tanto vulnerable y considerando que aún no se cuenta con una infraestructura básica para realizar esta actividad en grades proporciones.

## Bibliografía

- Fajardo, R., A. Rojas, S. Ortega. (2011). “El turismo alternativo como estrategia de conservación de la reserva de la biosfera de la mariposa monarca (2008 – 2010)”, *Quivera*, vol. 13, núm. 2, julio – diciembre, pp. 115 – 133.
- Gámez, A., A. Palafox y M. Gutiérrez. (2015). *La construcción del espacio turístico: procesos, actores e impactos. Memorias del IX Congreso Internacional de la Academia Mexicana de Investigación Turística*. México: Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- INEGI. (2014). *Anuario estadístico y geográfico de Michoacán de Ocampo 2014*. México: INEGI.
- Martínez, J. (2016). “Conservación y desarrollo en espacios naturales protegidos. Las reservas de la biosfera en España y México”. *Fundación de Estudios Rurales ANUARIO*, pp. 179 – 188.
- Merino, L. y M. Hernández. (2004). “Destrucción de instituciones comunitarias y deterioro de los bosques en la Reserva de la Biosfera Mariposa Monarca, Michoacán, México”. *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, núm. 2, abril – junio, pp. 261 – 309.
- Orozco, M., A. Guerrero, E. Cadena, D. Velázquez y J. Colín. (2008). “Supervivencia campesina y conservación de la naturaleza: Santuario del Cerro Pelón (Reserva de la Biosfera Mariposa Monarca), El Capulín, México”, *Cuadernos Desarrollo Rural*, vol. 5, núm. 5, julio – diciembre, pp. 131 – 168.
- Rodríguez, G. y A. Acevedo. (2015). “Cambios en la vida cotidiana de las mujeres a través de la incorporación al trabajo turístico en la Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca”, *El Periplo Sustentable*, núm. 29.
- Sosa, N., A. Velázquez, D. Ayala, G. Bocco y L. Gopar. (2016). “Implementación del Índice de Condición Forestal (ICF) como insumo para el diseño de políticas públicas de corte forestal en México”, *Investigaciones Geográficas Boletín*, dx.doi.org/10.14350/ig. 53915.

### Sitios de internet

- <http://mariposamonarca.semarnat.gob.mx/santuarios.html>
- [http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/SC/pdf/sc\\_mab\\_mexico\\_MariposaMonarca\\_EN.pdf](http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/SC/pdf/sc_mab_mexico_MariposaMonarca_EN.pdf)
- <http://mariposamonarca.semarnat.gob.mx/monarca.html>
- [http://basica.primariatic.sep.gob.mx/descargas/colecciones/proyectos/red\\_escolar/publi\\_reinos/fauna/mari\\_monarca/monarca2.htm](http://basica.primariatic.sep.gob.mx/descargas/colecciones/proyectos/red_escolar/publi_reinos/fauna/mari_monarca/monarca2.htm)
- <http://mariposamonarca.semarnat.gob.mx/>
- <http://www.soymonarca.mx/historial.html>
- <http://awsassets.panda.org/downloads/tfrmm2006.pdf>
- <http://whc.unesco.org/en/list/1290>
- <https://fmcn.org/bosques-y-cuencas/fondo-monarca-2/>
- [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5116823&fecha=03/11/2009](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5116823&fecha=03/11/2009)
- <http://www.excelsior.com.mx/2011/11/27/nacional/788604>
- <https://www.quadratin.com.mx/sucesos/Regresa-Festival-la-Mariposa-Monarca-Michoacan-2/>
- [http://www.profepa.gob.mx/innovaportal/v/7653/1/mx/entrega\\_profepa\\_apoyos\\_economicos\\_del\\_p et\\_en\\_3\\_estados\\_de\\_la\\_republica.html](http://www.profepa.gob.mx/innovaportal/v/7653/1/mx/entrega_profepa_apoyos_economicos_del_p et_en_3_estados_de_la_republica.html)
- <http://www.conanp.gob.mx/sig/decretos/reservas/Monarca.pdf>
- <http://www.soymonarca.mx/organizaciones.html>
- <http://www.visitmexico.com/es/mariposas-monarca-en-los-bosques-de-michoacan>
- <http://www2.inecc.gob.mx/publicaciones/libros/2/monarca.html>
- [http://www.conanp.gob.mx/que\\_hacemos/pdf/programas\\_manejo/monarca.pdf](http://www.conanp.gob.mx/que_hacemos/pdf/programas_manejo/monarca.pdf)
- <http://www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM16michoacan/municipios/16017a.html>
- <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/environment/ecological-sciences/biosphere-reserve/s-latin-america-and-the-caribbean/mexico/mariposa-monarca/>



[http://www.profepa.gob.mx/innovaportal/v/7955/1/mx/cumple\\_profepa\\_su\\_compromiso\\_de\\_proteger\\_la\\_hibernacion\\_de\\_la\\_mariposa\\_monarca\\_en\\_mexico.html](http://www.profepa.gob.mx/innovaportal/v/7955/1/mx/cumple_profepa_su_compromiso_de_proteger_la_hibernacion_de_la_mariposa_monarca_en_mexico.html)

<http://edomexinforma.com/2016/08/acciones-de-conservacion-en-reserva-de-mariposa-monarca/>

[http://www.conanp.gob.mx/difusion/comunicado.php?id\\_subcontenido=35](http://www.conanp.gob.mx/difusion/comunicado.php?id_subcontenido=35)

<http://www.sectur.gob.mx/hashtag/2014/12/09/mariposa-monarca/>

[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/85092/El\\_Fondo\\_Monarca.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/85092/El_Fondo_Monarca.pdf)

<http://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/8220/Reserva%20Especial%20de%20la%20Biosfera%20Mariposa%20Monarca.pdf?sequence=1>

27 de noviembre de 2011, EXCERSIOR

# Convocatoria

Se invita a profesores, investigadores, alumnos y estudiosos de la economía en general a participar en la edición **número 50** (Enero – Febrero – Marzo de 2017) de la revista **realidad económica**. Las colaboraciones podrán tener la modalidad de artículo y ensayo, reseña bibliográfica o de revistas, entrevista, reportajes y testimonio, sobre temas económicos, sociales o cuestiones afines, que reúnan requisitos de calidad y sean aprobados por el Comité Editorial, bajo los siguientes normas:

- 1.- Los textos presentados para su publicación deberán ser rigurosamente inéditos, sin excepción.
- 2.- La extensión sugerida es de ocho a doce cuartillas, presentados a doble espacio, impresos en letra Times New Roman de 12 puntos. El Comité Editorial evaluará los materiales en que se justifique exceder esta extensión.
- 3.- El texto deberá incluir al inicio un resumen del contenido –temas, enfoque y principales hipótesis o propuestas- de una extensión entre 100 y 120 palabras.
- 4.- Las referencias bibliográficas al interior del texto deben ser presentadas bajo la siguiente pauta: (autor, año: página). Ejemplo: (Coriat, 1986: 79). Al final del artículo se presentarán los datos de la bibliografía utilizada, conforme a las reglas convencionales.
- 5.- En caso de que la referencia bibliográfica vaya acompañada de algún comentario, ésta debe ir como nota al pie de página.
- 6.- La bibliografía se presentará en el siguiente orden: nombre del autor, año de publicación, título del libro, editorial, lugar de edición. En el caso de revistas: autor, año, título del artículo entrecomillado, nombre de la revista y número, lugar de edición, siempre en mayúsculas y minúsculas.
- 7.- No agregar viñetas ni elementos de diseño al texto.
- 8.- Presentar los cuadros y gráficas en un archivo (Excel, de preferencia) por separado y anexar copia impresa indicando el lugar donde deben ir insertos. En el caso de gráficas, considerar la impresión en blanco y negro.
- 9.- Los textos que no cumplan las reglas de forma indicadas podrán ser rechazados sin evaluar su contenido.
- 10.- Las colaboraciones deben ser dirigida al profesor José Rubén Torres Ortiz, al correo: [realidadeconomica@umich.mx](mailto:realidadeconomica@umich.mx), en forma impresa y en archivo digital en Word.
- 11.- El Consejo Editorial se reserva el derecho de sugerir modificaciones de forma a los artículos y, en su caso, de rechazar los materiales presentados cuando no reúnan la calidad requerida para ser publicados, o se ubiquen fuera de los campos de interés de la revista.
- 12.- Los artículos se recibirán a partir de la fecha de esta convocatoria y hasta el día 15 de marzo de 2017.

Morelia, Michoacán, 30 de diciembre de 2016.