

NUMERSCI



Año 1 No. 1

NUMERSCI

CINTILLO LEGAL

NUMERSCI, año 1, no. 1, enero-junio 2025, es una difusión semestral editada por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, con domicilio en 4 sur 104, Col. Centro, C. P. 72000, Puebla, Pue., tel. 222 2295500 ext. 5270, difundida a través de la Facultad de Contaduría Pública, con domicilio en Blvd. Carlos Camacho Espíritu, no. 70, Col. Universidades, C. P. 72570, link: <https://numersci.buap.mx>, correo electrónico: numersci.fcp@correo.buap.mx, editor responsable: Dr. José Gerardo Serafín Vera Muñoz, gerardo.vera@correo.buap.mx. Reserva de Derechos al uso exclusivo 04-2024-100914033500-203-, ISSN (en trámite) Responsable de última actualización de este número: Dr. José Gerardo Serafín Vera Muñoz, de la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP, con domicilio en Blvd. Carlos Camacho Espíritu, no. 70, Col. Universidades, Puebla, Pue., C. P. 72570, fecha de última modificación diciembre 2024.

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

DIRECTORIO

Dra. María Lilia Cedillo Ramírez
Rectora

Mtro. José Manuel Alonso Orozco
Secretario General

Dr. Ygnacio Martínez Laguna
Vicerrector de Investigación y Estudios de Posgrado

Dra. María Antonieta Monserrat Vera Muñoz
Directora de la Facultad de Contaduría Pública

Dra. Adriana del Villar Ayala
Secretaria Académica

Mtro. Gelacio Sánchez Juárez
Secretario Administrativo

Dr. José Gerardo Serafín Vera Muñoz
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado

EQUIPO EDITORIAL

Dr. José Gerardo Serafín Vera Muñoz
Editor Responsable

Asistentes Editoriales:

Mtra. Liliane María Molina Martagón
Revisión editorial

Ing. Oscar Anaya Flores
Diseño Grafico

NUMERSCI

COMITÉ EDITORIAL

Aurora Furlong Zacula

Carlos Torres Gastelú

Carlos Alberto Recuay Salazar

Yesica Mayett Moreno

Germán Sánchez Daza

Mauro Felipe Berumen Calderón

Roberto Antonio Ríos León

Raúl Netzahualcoyotzi Luna

Patricia Durán Bravo

Rosiluz Ceballos Povedano

Angelica Mendieta Ramírez

COMITÉ CIENTÍFICO

Rafaela Martínez Méndez

Amado Torralba Flores

Miguel Ángel Cervantes Penagos

Karina Flores Tuxpan

Ramón Acle Mena

Alfredo Pérez Paredes

Gilberto Torija Bretón

María Antonieta Monserrat Vera
Muñoz

Aldo Verde Trujillo

Marco Polo Tello Velazco

Gabriela Sánchez Bazán

Patricia Delgadillo Gómez

ÍNDICE

- 6 DETERMINANTES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MEXICANOS
Mario Aceves Mejía
María del Pilar Castelán Luna
Edsson Al Dixon Acosta
Rufina Georgina Hernández Contreras
- 28 ALTERNATIVA DE FISCALIZACIÓN DE LAS CRIPTOMONEDAS Y CROWDFUNDING EN MÉXICO
Jesús Gerardo Said Pazos
José Amador Tejeda Carvajal
Oscar González Castro
Michell Carrillo Flores (alumna)
- 55 LA CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL PARA FACTURAR OPERACIONES ENTRE CONTRIBUYENTES
María del Carmen García García
Emmanuel Pérez Contreras
Dirce Alethia García García
- 80 EXPLORANDO LAS TENDENCIAS ACTUALES EN CULTURA EMPRENDEDORA: UNA REVISIÓN BIBLIOMÉTRICA UTILIZANDO DIMENSIONS
Juan Bautista Boggio Vázquez
Elda Leticia León Vite
- 115 “VINCULACIÓN DE LA AGENDA 2030 Y LOS ODS EN EL PRESUPUESTO DE EGRESOS DE LA FEDERACIÓN 2023, MÉXICO”
Jeannette Herrera Ramírez
Flor Lucila Delfin Pozos
René Mariani Ochoa
- 147 SEGURIDAD SOCIAL EN MÉXICO: IMPACTOS SOCIALES DEL 2019 AL 2021
Elda Leticia León Vite
Juan Bautista Boggio Vázquez
- 171 HACIA UNA DE DOCENCIA SENSIBLE AL GÉNERO EN EL ÁMBITO UNIVERSITARIO
Rosa María Solís Salazar
Rufina Georgina Hernández Contreras
Guadalupe Inés Solís Salazar

DETERMINANTES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MEXICANOS

Mario Aceves Mejía

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0000-0003-0770-3596

María del Pilar Castelán Luna

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0000-0002-6588-2062

Edsson Al Dixon Acosta

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0009-0001-0794-4894

Rufina Georgina Hernández Contreras

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0000-0003-3200-392X

Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo descubrir los determinantes de la estructura de capital con respecto a las empresas pertenecientes al Sector de Servicios Financieros pertenecientes a la clasificación de la Bolsa Mexicana de Valores, durante el período de 2001 a 2023, y bajo esta premisa definir cuál es el comportamiento que concentra las decisiones de financiación de dichas emisoras. A saber, la relevancia de esta investigación reside en verificar los determinantes del endeudamiento en las empresas financieras de un país emergente, a fin de comparar los resultados con las predicciones de las teorías del Equilibrio Estático *versus* el enfoque de la Jerarquía Financiera. A su vez, la metodología empleada se basa en una estructura de datos de series de tiempo determinando así la relación de la variable dependiente que será el cálculo de la deuda neta en concordancia con un conjunto de variables independientes relativas a la rentabilidad definidas.

Palabras clave: Estructura de capital; Deuda neta; Rentabilidad.

Abstract

The present investigation aims to discover the determinants of the capital structure with respect to the companies belonging to the Financial Services Sector of the classification of the Mexican Stock Exchange, during the period from 2007 to 2023, under the premise of defining which theory it better concentrates the financing decisions of these broadcasters. Namely, the relevance of this research lies in verifying the determinants of indebtedness in financial companies in an emerging country, in order to compare the results with the predictions of the Static Equilibrium theories *versus* the Financial Hierarchy approach. In turn, the methodology to be used is based on a panel data structure, thus determining the relationship of the dependent variable that will be the calculation of the net debt in accordance with a set of independent

variables defined by the theoretical approach of corporate finance.

Keywords: Capital structure; Net debt; Profitability.

Introducción

Particularmente, la estrategia a precisar en el presente proyecto estará encaminada a la definición de los determinantes de la estructura de capital de las empresas que integran la muestra del S&P BMV IPC SERVICIOS FINANCIEROS (índice bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores). A saber, debido al conocimiento y comprensión de dichos fundamentales categóricos, es posible puntualizar los mecanismos de transmisión de una estrategia de financiamiento óptima para las compañías del grupo en cuestión, y así definir la dinámica de financiamiento empresarial que se realiza en la actualidad donde se tienen dos distintas alternativas: el enfoque de Equilibrio Estático o en su caso, la teoría de Jerarquía Financiera.

A saber, en el *corpus* teórico-práctico financiero-contable, la estructura óptima de capital ha sido una de las tesis más controvertidas, puesto que no existe un consenso general en cuanto a la definición de los determinantes de la estructura de capital, produciéndose un debate entre posturas que consideran relevante al endeudamiento *versus* al uso jerárquico de los recursos propios, dos escenarios y consideraciones en las que las variables determinantes de los mismos son contrarias o en su caso insignificantes.

Al respecto, el tratamiento científico y formalizado tanto por la utilización de referencias, comparación, análisis y trabajo cuantitativo basado en la obtención de evidencia empírica, es esencial para la definición de la estructura de capital de las empresas debido a que el objetivo de los directivos es incrementar el valor de la empresa para los accionistas, al mismo tiempo que en términos microeconómicos el objetivo de las compañías —como células productivas— es la maximización de beneficios. De esta manera, el trabajo colegiado en cuestión presenta impacta en la fundamentación sobre las bases

teórico-prácticas al definir un conjunto de relaciones de causalidad para determinar con mayor eficiencia la toma de decisiones sobre la estructura de capital de las empresas de servicios financieros mexicanas, haciendo uso de los conocimientos financiero-contables en términos corporativos como lo son el desarrollo de Hojas de Balance, Estados de Resultados, así como Razones Financieras.

Marco referencial. El debate de la estructura de capital

La existencia o no de una estructura de capital óptima para las empresas, así como sus factores estratégicos definidos por medio de los determinantes de ésta, ha sido uno de los temas más controvertidos de la literatura financiero-contable desde que Modigliani y Miller (1958) contravinieron su propia formulación con respecto a la irrelevancia de la estructura de capital en el valor de la empresa para dar énfasis a mecanismos de transmisión de la dirección financiera y contable por medio del endeudamiento en 1963. Particularmente, a pesar de que ya han transcurrido 60 años desde esta última publicación, estos autores sentaron las bases teórico-prácticas de las finanzas corporativas, que han derivado en diversos estudios sobre la estructura de capital de suma relevancia en la economía y las finanzas; sin embargo, la investigación realizada en la teoría de la estructura de capital hasta ahora no es capaz de mantener un consenso *per se*, y esto se debe a que la dinámica financiero-contable empresarial se desarrolla en escenarios sumamente heterogéneos.

A saber, el trabajo de Modigliani y Miller (1958, 1963) fue el pionero en plantear formalmente lo qué existe detrás de las decisiones de la estructura de capital de las empresas, es así que ambos reconocieron las ventajas impositivas particulares del uso de la deuda, debido a que contraer deuda genera intereses que son deducibles del pago de impuestos, al igual que otros beneficios igualmente fiscales; paradigma conocido como Teoría del Equilibrio Estático (TEE). En otros términos, definieron que los impuestos sí eran determinantes de la estructura de capital; y además advirtieron que, a pesar de las ventajas

del endeudamiento, las empresas no deberían contraer deuda potencialmente garantizada por sus activos, puesto que principalmente esto pudiera incrementar las probabilidades de caer en quiebra, y por lo tanto llegaron a considerar determinantes irrelevantes a los elementos intrínsecos de la empresa en la estructura de capital. En consecuencia, la Teoría del Equilibrio Estático (TEE) considera que la estructura de capital de las empresas viene determinada por la evaluación de costo-beneficio respecto al uso de deuda para financiar las operaciones (Serrasqueiro y Caetano, 2015).

Por su parte, Rivera (2002) y San Martín (2017) señalan que, si bien pueden existir imperfecciones con respecto a la estructura de capital, sostienen que:

- Existe una estructura financiera óptima, en donde los costos por dificultades financieras se igualan a los beneficios fiscales por deuda (que se puede explicar por el costo de oportunidad/*trade-off*).
- Además, la teoría de agencia, explica la existencia de conflictos entre propiedad y control de accionistas y prestamistas cuando se adquiere deuda, externalidad que es solventada por el costo de oportunidad/*trade-off*.

Y es así que apoyando el argumento del *trade-off*, Mejía y Andrés (2013), enfatizan que:

- Un incremento en los costos de quiebra reduce el nivel óptimo de deuda, de esta forma la deuda contraída por medio de terceros como lo es el sistema bancario es mejor que la emisión de deuda con garantía en los activos de las empresas.
- Un incremento en los escudos fiscales diferentes a la deuda reduce el nivel óptimo de deuda, de manera que el sistema impositivo produce un menor costo de oportunidad que el derivado de la emisión de deuda o la asociación por el mercado de valores.
- Un incremento en la tasa de impuestos al patrimonio de las personas incrementa el nivel óptimo de deuda, considerando los beneficios generados por el gravamen

impositivo en cuanto a deducción y generación de efecto aceleración entre el gasto público, el crecimiento económico y un nuevo ciclo de los negocios creciente iniciados por mayor inversión.

Por lo tanto, el enfoque de la TEE indica que mediante el endeudamiento los problemas de agencia tienden a reducirse, ya que, el endeudamiento serviría como un mecanismo disciplinario para los directores gracias a que la carga de la deuda prevendría el uso ineficiente de los recursos financieros (Mejía y Andrés, 2013; Modigliani y Miller, 1958; Rivera, 2002; Serrasqueiro y Caetano, 2015).

No obstante, algunos años más adelante, Myers (1977, 1984) determinó que el planteamiento de la TEE era insuficiente para analizar y explicar las nuevas formas de estructura de capital que se presentaron a mediados de los años 70's del siglo xx, debido a que un gran número de firmas internacionales pertenecientes a distintos sectores económicos comenzaron a amplificar su emisión de activos propios en los mercados de valores; es así como entró a la discusión la Teoría de la Jerarquía Financiera (TJF). En específico, la TJF argumenta que las empresas no deberían perseguir un nivel de deuda óptimo, sino que deben determinar su estructura de capital por medio de los recursos propios (Myers, 1977, 1984). Al respecto, la existente asimetría de información evidente entre los directores y acreedores cuando las condiciones crediticias entre acreedor y deudor dependen del valor de mercado del colateral, provocaría que, si la empresa tiene activos de alto valor, el acreedor tendrá mayor disposición a solicitar menos información acerca de la condición de la empresa. Por lo tanto, bajo este escenario, el costo de capital se reduce, pero paralelamente, existirían conflictos entre accionistas y acreedores debido a la transferencia de riqueza de los accionistas al acreedor.

También, Ramírez *et al* (2018) consideran que en términos generales las empresas (particularmente las grandes) presentan una estructura de capital definida por TJF debido a que el endeudamiento produce dos tipos de problemas: de una parte, de selección

adversa (problemas de agencia *ex-ante* de la relación contractual), referidos al conocimiento previo de los proyectos de inversión por parte de quien tiene que aportar los fondos; y en segundo lugar, el riesgo moral (problemas de agencia *ex-post* de la relación contractual), referidos al control del uso de los fondos aportados a la empresa. De esta forma, el sistema financiero ha redireccionado el crédito preponderantemente hacia el consumo en lugar del sector productivo, derivado de la espera de tiempo en la maduración de inversión en el ámbito productivo, el cual es un retorno de ingresos de mediano y largo plazo; mientras que por parte de las empresas, los consejos de administración solamente amplifican el endeudamiento y riesgo asumido con el único objetivo de incrementar la capitalización bursátil de la compañía por arriba de la minimización a la volatilidad de los rendimientos para los inversionistas.

A su vez, Myers y Majluf (1984), así como Watskins y Flores (2016) consideran que los problemas generados por el uso de la deuda devienen de factores macroeconómicos, legales y financieros singulares para cada país debido a que afectan el valor en el mercado de valores de una empresa; en específico, a) la inflación tiene mayor impacto en una empresa, en razón del financiamiento por deuda, en el ahorro, en la inversión, y en los dividendos de cada agente. Por consiguiente, si la inflación que se presenta en el mercado es alta, se reduce el margen de ingresos brutos (EBIIT), el acceso al crédito se dificulta igual que la inversión, así como se afectan las tasas de rendimiento de los inversores, y el ahorro. Por su parte b), en el sistema legal, determinará las características esenciales del sistema fiscal y financiero y, por lo tanto, aquellas relacionadas con acceso a subvenciones y endeudamiento por parte de las empresas. Finalmente, c) respecto al sistema financiero, si este se encuentra desarrollado, las pequeñas y medianas empresas tienen una mayor facilidad de endeudamiento, así como la protección de inversores, y es así que las empresas en general determinan una estructura de capital por medio de los determinantes considerados en la TJF.

En suma, la Teoría de la Jerarquía Financiera predice una relación negativa entre el endeudamiento y la rentabilidad. Esta asume que las empresas prefieren utilizar recursos propios antes que endeudarse, por lo tanto, mientras más rentable sea la empresa, hará menor uso de deuda como recurso financiero. Asimismo, la evidencia empírica sugiere que los factores específicos en la explicación de las decisiones de contratación de la deuda de la empresa están relacionados con el entorno económico y los mecanismos institucionales de cada país, como lo es el sector financiero, el sistema fiscal, el sistema legal y las prácticas de contabilidad (Myers, 1977, 1984; Myers y Majluf, 1984; Ramírez *et al*, 2018; Watskins y Flores, 2016).

En conclusión, es explícita la contraposición de los enfoques de la TEE *versus* la TJF, y su análisis implica reparar en que la dinámica financiero-contable de las diferentes empresas no se mantendrán en un *impasse*, inclusive tratándose de la misma a través del tiempo.

De esta forma, el financiamiento de activos por parte de las empresas puede llevarse a cabo mediante tres opciones: a) obtención de deuda (bancaria o corporativa); b) aporte de los accionistas y c) mediante fondos propios; de esta forma se derivan dos hipótesis generales:

a) En el sentido de Modigliani y Miller (1958): las empresas prefieren realizar endeudamiento como medida de financiación. De esta forma, la tasa de impuesto sobre la renta, la tasa de interés, la utilidad de operación, el tipo de cambio y el capital son factores que están relacionados negativamente con la estructura de capital; por el contrario, la inflación, los activos totales y las ventas netas son factores que están relacionados positivamente al incorporar la deuda a largo plazo en la estructura de capital utilizada por las empresas de los sectores de la comunicación y los servicios en México. A saber, este corpus teórico trata de predecir el nivel de deuda óptimo que deben fijar los

administradores a fin de minimizar los costos de bancarrota y maximizar las ventajas impositivas.

b) En el sentido de Myers (1984): las corporaciones no deberían perseguir un nivel de deuda óptimo; en otros términos, se le otorga menor importancia al financiamiento externo *per se* y más bien tiene precedencia el financiamiento por medio de los bienes en tenencia. Adicionalmente, señala que las decisiones de financiamiento siguen un orden jerárquico que se rige por el costo implícito de acceso al capital y la disponibilidad del mismo. Por consiguiente, las empresas preferirían utilizar los fondos propios, seguido de los aportes de capital por socios existentes o nuevos, y finalmente la emisión de deuda.

Metodología

En lo particular, se planea utilizar un modelo econométrico de *series de tiempo* para calcular la relación matemática del cálculo de endeudamiento neto, con respecto a dos variables de rentabilidad: 1) el cálculo del coeficiente de ingresos antes intereses e impuestos (EBIT) y 2) el retorno sobre activos (ROA) siendo todos ellos datos trimestrales que cambian en su extensión dependiendo de su ingreso como emisoras en el mercado de capitales (la mayor extensión corresponde del primer trimestre de 2001 al segundo trimestre de 2023). De esta forma, el modelo econométrico presentaría la siguiente forma funcional:

$$Deuda\ neta_{t,i} = b_1 + b_2 \text{ coeficiente de } EBIT_{t,i} + b_3 ROA_{t,i} + \epsilon_{t,i}$$

Donde:

$$Deuda\ neta = (Deuda\ corto\ plazo + deuda\ largo\ plazo) \\ - (efectivo + equivalentes\ de\ efectivo)$$

$$Margen\ de\ EBIT = \frac{Ingresos\ antes\ de\ intereses\ e\ impuestos}{Ingresos\ por\ ventas}$$

$$ROA = \frac{beneficio\ neto}{activos}$$

A saber, la técnica del modelo de series de tiempo (Hill *et al*, 2019), requiere que las variables utilizadas sean estacionarias, condición que se verifica mediante la prueba Dickey-Fuller como sigue en la tabla 1. En lo particular, todas las variables presentaron raíz unitaria en concordancia con los modelos de prueba convencionales utilizando constante y en algunos casos considerando la tendencia.

Tabla 1

Cumplimiento de estacionariedad en muestra sobre estructura de capital

Criterios	ADF con constante	ADF con constante y tendencia
	Crítico 10%: -2.57	Crítico 10%: -3.157
	Crítico 5%: -2.86	Crítico 5%: -3.461
	Crítico 1% -3.43	Crítico 1% -4.064
Tau Estadístico		
Grupo Financiero Banorte		
<i>Deuda neta</i>		-5.684***
Margen de Ebit		-5.388***
ROA	-3.006**	
Grupo Financiero Inbursa		
<i>Deuda neta</i>		-3.634**
Margen de Ebit		-6.757***
ROA		-10.135***
Banco del Bajío		
<i>Deuda neta</i>	-5.557***	
Margen de Ebit	-6.147***	
ROA	-0.324	
Banco Regional (Banregio)		
<i>Deuda neta</i>	-5.485***	
Margen de Ebit	-6.279***	
ROA	-8.295***	
Genera		
<i>Deuda neta</i>		-3.538**
Margen de Ebit		-6.386***
ROA		-4.169***
Grupo Bolsa Mexicana de Valores		

Deuda neta	-3.303*
Margen de Ebit	-7.333***
ROA	-7.699***
Qualitas Controladora	
Deuda neta	-3.167*
Margen de Ebit	-2.746*
ROA	-4.321

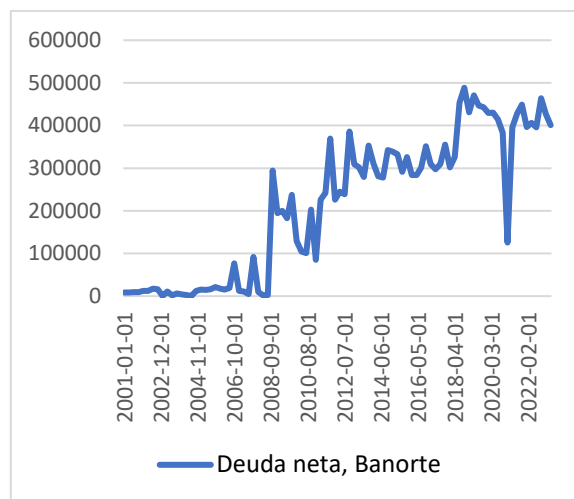
Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023), así como los reportes trimestrales de cada emisora.

Asimismo, el proyecto analiza los hechos estilizados referentes al nivel de endeudamiento de las emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores (en adelante BMV), que son representativas del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) específicamente del sector de servicios financieros, con respecto a los fundamentales de las Hojas de Balance General, el Estado de Resultados, así como algunos componentes del Flujo de caja. En específico, el IPC Servicios Financieros de la Bolsa Mexicana de Valores se constituye por las siguientes siete emisoras: 1) Grupo Financiero Banorte, 2) Grupo Financiero Inbursa, 3) Banco del Bajío, 4) Qualitas Controladora, 5) Gentera, 6) Regional (Banregio) y 7) Bolsa Mexicana de Valores.

En específico, el cálculo de deuda neta que es la variable más relevante para analizar la estructura de capital se presenta en las figuras 1 a 7. A su vez, es de suma importancia considerar que la información es asimétrica en cuando al rango de tiempo presentado para cada empresa debido a que su listado en el mercado de valores no fue simultaneo.

Figura 1.

Cálculo de deuda neta, Grupo Financiero Banorte, 1T 2001 a 2T 2023

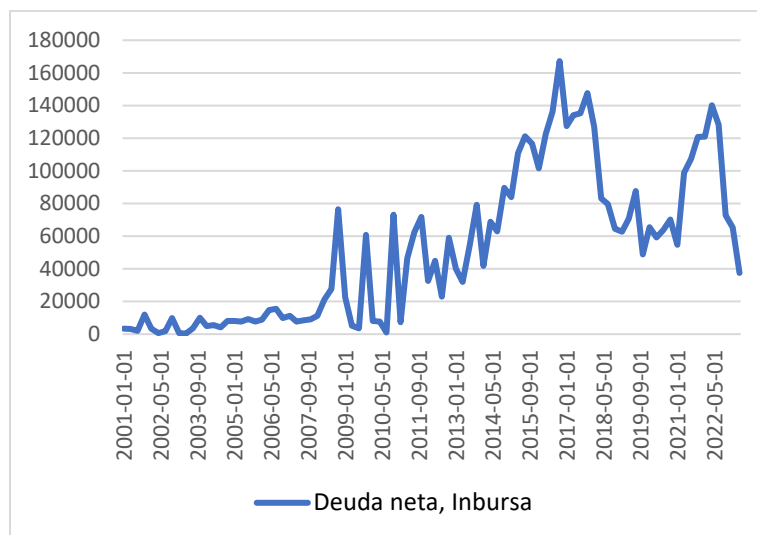


Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023)

Con respecto a la dinámica de deuda de Grupo Financiero Banorte la figura 1 demuestra que la empresa presenta una trayectoria positiva en su nivel de apalancamiento, situación que a primera vista podría ser considerado como comportamiento de la Teoría de Equilibrio Estático, teniendo los mayores impulsos de endeudamiento en 2008, 2011, así como en su reintegración en el período de pandemia en 2020.

Figura 2.

Cálculo de deuda neta, Grupo Financiero Banorte, 1T 2001 a 2T 2023

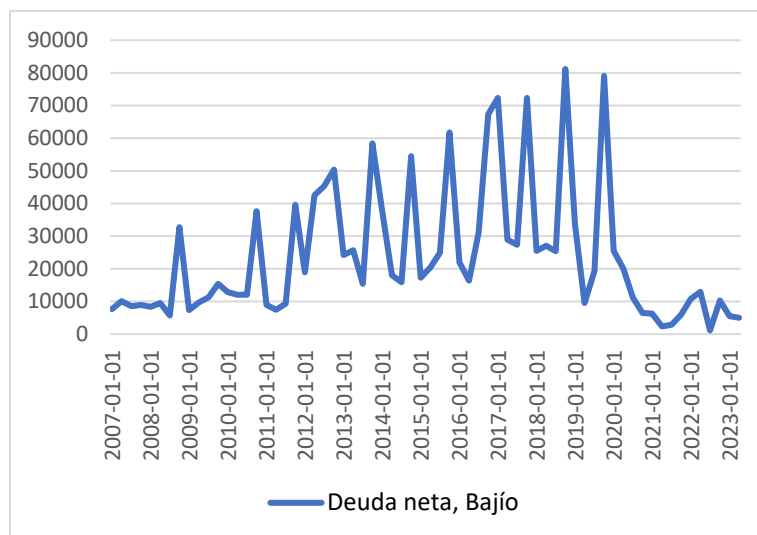


Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023)

Por su parte, el caso de Inbursa podría considerarse entre los dos enfoques teóricos referentes a la estructura de capital, mientras en 2013 y 2016 el nivel de endeudamiento presentó sus mayores incrementos, con la llegada del declive en la estabilidad macroeconómica y las ampliaciones de la TIIE que caracterizaron a los años 2017 y 2018 es posible observar la reducción del apalancamiento como medida precautoria al riesgo.

Figura 3.

Cálculo de deuda neta, Banco del Bajío, 1T 2007 a 2T 2023

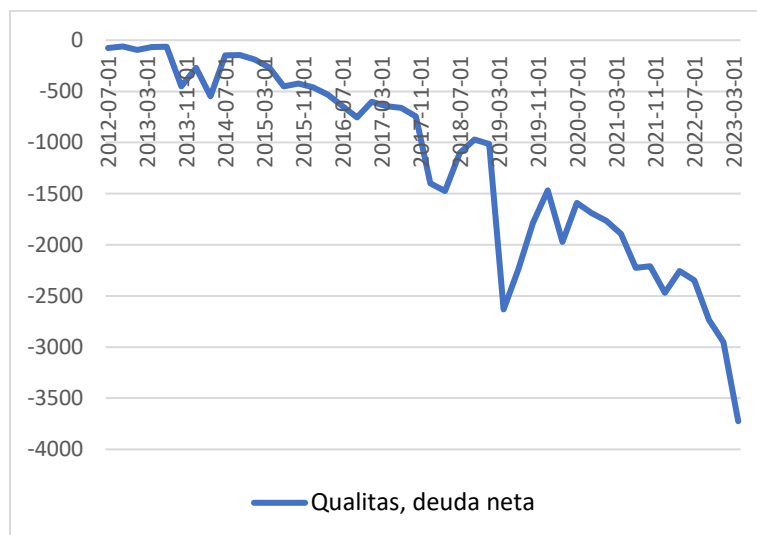


Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023)

De todos los casos el más inusual es el referente a Banco del Bajío, debido a que, si bien desde 2009 a 2019 ha presentado niveles de deuda neta crecientes, estos son liquidados rápidamente, demostrando la utilización de los principios de la Teoría de Equilibrio Estático en dicha periodicidad. Sin embargo, exactamente desde el período de contingencia de 2020 su estructura de deuda ha presentado una plena desaceleración, pasando así a conformar una estructura de capital en el sentido de la Teoría de Jerarquía Financiera.

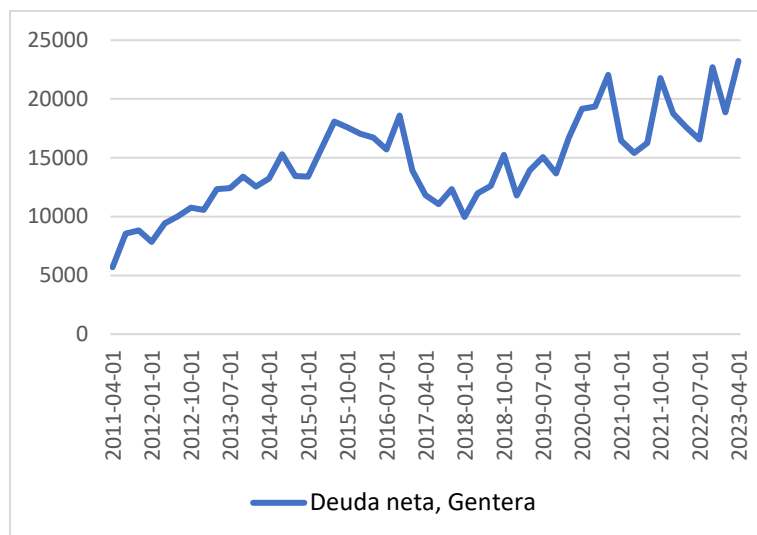
Figura 4.

Cálculo de deuda neta, Qualitas Controladora, T 2012 a 2T 2023



Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023)

En cuanto a la figura 4, en el caso de Qualitas Controladora, la tenencia de deuda neta es estrictamente negativa por su naturaleza de aseguradora; sin embargo, si bien su tendencia es decreciente no es lineal, lo que demuestra que en algunos periodos ha apalancado su operación.

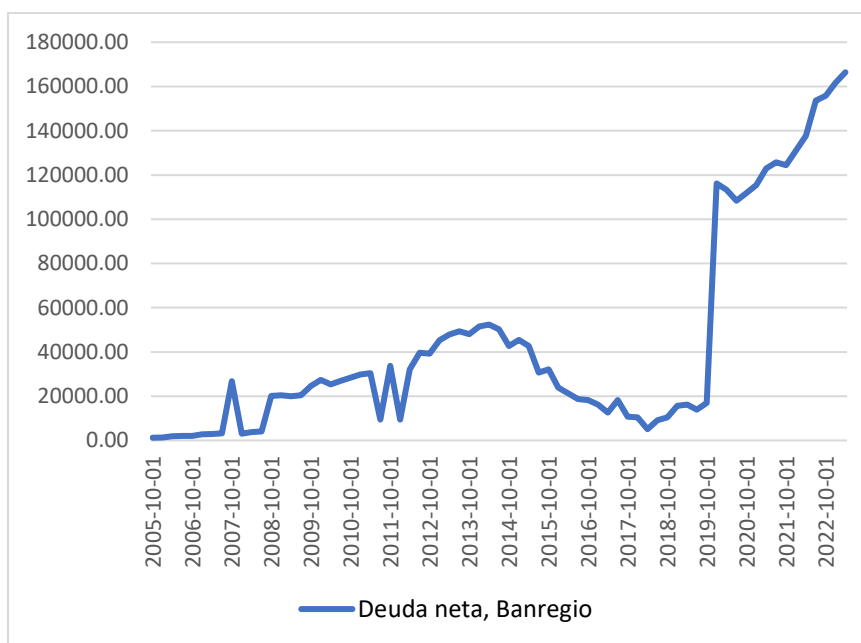
Figura 5.*Cálculo de deuda neta, Gentera, 1T 2011 a 2T 2023*

Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023)

El caso de Gentera (figura 5) podría considerarse como el más representativo de la TEE, con una trayectoria indudablemente alcista desde 2011 a 2023, presentando inclusive algunas reducciones de endeudamiento derivadas de los incrementos de la TIIE entre 2017 y 2019.

Figura 6.

Cálculo de deuda neta, Regional (Banregio), 4T 200 a 2T 2023

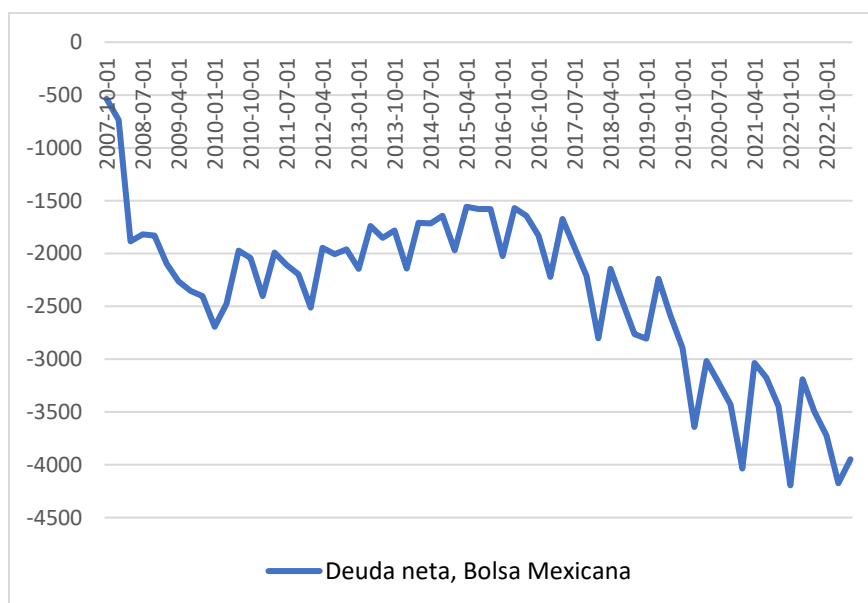


Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023)

Entre todos los casos, Banregio es la empresa de servicios financieros que mayor incremento en el nivel de endeudamiento neto ha presentado, amplificando dicho indicador en poco más de 7 veces en tan solo un año (de 2019 a 2020).

Figura 7.

Cálculo de deuda neta, Grupo Financiero Banorte, 4T 2007 a 2T 2023



Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023)

Finalmente, para el caso de Grupo Bolsa Mexicana de Valores, su tendencia en el nivel de endeudamiento neto es estrictamente negativo en todo momento es posible observar que por casi seis años (entre 2010 y 2016) constantemente amplificó su apalancamiento, escenario que demuestra que al igual que otras emisoras se ha encontrado entre las dos formas de estructura de capital (TEE y TJJ).

Resultados y discusión

Previo a la presentación de los resultados de la estimación realizada entre el cálculo de deuda neta con respecto al coeficiente de ingresos antes de intereses e impuestos y el retorno sobre activos, es importante señalar que en caso de que las empresas de servicios financieros se encuentren determinadas por el enfoque de la Teoría de Equilibrio Estático, los coeficientes de las variables de rentabilidad serán positivos. Sin embargo, en caso que la muestra tenga predilección por el uso de recursos propios, así como aversión a la emisión de deuda, la estimación presentará coeficientes negativos, o en su defecto insignificancia estadística grupal e individual. Es así como, en la tabla 2, se presentan los resultados de la metodología empleada para analizar el tipo de estructura de capital de las empresas financieras mexicanas.

Tabla 2

Resultados del modelo econométrico sobre estructura de capital

Grupo Financiero Banorte				
Observaciones: 90				
R cuadrado ajustado: 0.7221				
Indicador	Coeficiente	P-value	Intervalo inferior	Intervalo superior
b1	-45091.62	0.176	-110783.2	20600
b2	1089325	0.000***	946707.2	1231942
b3	-9244020	0.000***	-12000000	-6439476
Grupo Financiero Inbursa				
Observaciones: 90				
R cuadrado ajustado: 0.0789				
Indicador	Coeficiente	P-value	Intervalo inferior	Intervalo superior
b1	70538.85	0.000***	51623.02	89454.69
b2	-36480.96	0.003***	-59893.05	-13068.87
b3	239957.2	0.17	-104502.9	584417.3
Banco del Bajío				
Observaciones: 66				
R cuadrado ajustado: 0.0018				

Indicador	Coeficiente	P-value	Intervalo inferior	Intervalo superior
b1	20077.19	0.000***	10676.82	29477.57
b2	10042.4	0.351	-11317.65	31402.44
b3	-	-	-	-

Banco Regional (Banregio)

Observaciones: 67

R cuadrado ajustado: 0.1502

Indicador	Coeficiente	P-value	Intervalo inferior	Intervalo superior
b1	107.9853	0.000***	56.11475	159.8559
b2	-4.498758	0.001***	-6.956597	-2.04092
b3	.0418745	0.583	-.1098957	.1936448

Genera

Observaciones: 49

R cuadrado ajustado: 0.2780

Indicador	Coeficiente	P-value	Intervalo inferior	Intervalo superior
b1	19132.61	0.000***	16775.05	21490.17
b2	805.2245	0.124	-228.4545	1838.904
b3	-61903.68	0.000***	-91652.65	-32154.72

Grupo Bolsa Mexicana de Valores

Observaciones: 63

R cuadrado ajustado: 0.2173

Indicador	Coeficiente	P-value	Intervalo inferior	Intervalo superior
b1	-1318.805	0.001***	-2096.077	-541.5328
b2	-237.9961	0.874	-3225.319	2749.327
b3	-8960.3	0.034**	-17212.58	-708.0152

Qualitas Controladora

Observaciones: 44

R cuadrado ajustado: 0.1692

Indicador	Coeficiente	P-value	Intervalo inferior	Intervalo superior
b1	-847.4869	0.002***	-1355.662	-339.3113
b2	-14827.8	0.002***	-24081.33	-5574.265
b3	28169.84	0.011**	6817.345	49522.33

Elaboración propia con base en Bloomberg (2023), Reuters (2023) así como los reportes trimestrales de cada emisora.

Derivado de los resultados presentados en la tabla 2, es posible determinar que el conjunto de las siete emisoras de servicios financieros presenta mayormente una

estructura de capital de uso de recursos propios como es planteado por la Teoría de la Jerarquía Financiera (TEE). A saber, Banorte, Inbursa, Banregio y Qualitas muestran un coeficiente negativo en el margen de EBIT a un nivel de significancia estadística mayor al 95% de probabilidad, por lo tanto, su mayor rentabilidad reduce sus niveles de apalancamiento. Por su parte, las emisoras restantes (Banco del Bajío, Gentera y Bolsa Mexicana de Valores) no muestran significancia estadística en el margen de EBIT.

Sin embargo, Banorte y Qualitas muestran la particularidad que su ROA se encuentra en relación positiva con respecto al nivel de deuda contraído. En otros términos, el crecimiento del retorno sobre activos incentiva a estas dos empresas a amplificar sus niveles de deuda, justamente como es definido por el corpus teórico de la Teoría de Equilibrio Estático de Modigliani y Miller (1958, 1963).

Conclusiones

En esta investigación presentamos un análisis teórico y empírico sobre la relación entre la deuda neta y la rentabilidad de las empresas mexicanas pertenecientes al índice de Servicios Financieros de la Bolsa Mexicana de Valores. Nuestra hipótesis consiste en que la estructura de capital empresarial puede presentar dos alternativas de financiamiento definidas por enfoques de la Teoría de Equilibrio Estático en contraposición con la Teoría de la Jerarquía Financiera.

A saber, las empresas de servicios financieros presentan mayor adecuación a los principios y fundamentales de la TJF, por lo que se determinó que el grupo muestral tiene mayor predilección por el uso de recursos propios en su ejercicio productivo. Por consiguiente, las empresas financieras reducen su nivel de endeudamiento conforme obtienen mayores márgenes de rentabilidad. No obstante, dicho resultado a su vez refleja la falta de interés por parte del mismo sector para amplificar su participación en el mercado, así como la falta de innovación de sus respectivos servicios; siendo la única

excepción Grupo Financiero Banorte, cuyos resultados demuestran que ante el crecimiento del margen de ingresos antes de intereses e impuestos busca financiamiento con la emisión de deuda.

Referencias

Hill, R. C., Griffiths, W. E., y Lim, G. C. (2019). *Principles of econometrics*. John Wiley y Sons.

Mejía A., Andrés F. (2013). La estructura de capital en la empresa: su estudio contemporáneo. *Revista Finanzas y Política Económica*, 5(2),141-160.

Modigliani, F., y Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 261-297.

Modigliani, F., y Miller, M. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*, 53(3), 433-443.

Myers, S. (1977). Determinants of Corporate Borrowing. *Journal of Finance*, 5(2), 147-175. doi:[https://doi.org/10.1016/0304-405X\(77\)90015-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(77)90015-0).

Myers, S. (1984). The Capital Structure Puzzle. *The Journal of Finance*, 39(3). doi:<http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.1984.tb03646.x>

Myers, S., y Majluf, N. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information The Investor do not Have. *Journal of Financial Economics*, 13(2). doi:[https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0).

Ramírez-Herrera, Luis-Miguel, y Palacín-Sánchez, María-José (2018). El estado del arte sobre la teoría de la estructura de capital de la empresa. *Cuadernos de Economía*, XXXVII (73),143-165

San Martín R. (2017). Estructura de propiedad y su efecto en la política de dividendos en el

contexto mexicano. *Contaduría y administración*, 62(4), 1183-1198. <https://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.005>

Serrasqueiro, Z., y Caetano, A. (2015). Trade-Off Theory versus Pecking Order Theory: capital structure decisions in a peripheral region of Portugal. *Journal of Business Economics and Management*, 16(2), 445-466.

Watkins K. y Flores D. (2016). Determinantes de la concentración de la propiedad empresarial en México. *Contaduría y administración*, 61(2), 224-242. <https://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.015>

ALTERNATIVA DE FISCALIZACIÓN DE LAS CRIPTOMONEDAS Y CROWDFUNDING EN MÉXICO

Jesús Gerardo Said Pazos

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
RCID:0009-0002-3874-7663

José Amador Tejeda Carvajal

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0009-0009-7374-6499

Oscar González Castro

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0009-0001-1518-6253

Michell Carrillo Flores
(estudiante)

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Resumen

Las condiciones globales actuales de un entorno digital han fomentado el incremento de las actividades virtuales a través de mecanismos novedosos. Esto ha provocado que el avance tecnológico sea mayor al proceso de control y regulación de estas operaciones por parte de las autoridades fiscales. Día a día crece el uso masivo de estos instrumentos de pago a un bajo costo y con el potencial riesgo de utilizarse para actividades de lavado de dinero.

México no es ajeno de estas operaciones y en 2018 se creó la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera llamada Ley Fintech con el objeto de dar accesibilidad a los productos y servicios financieros a través de la tecnología.

Como resultado en esta Ley se incluyeron los denominados activos virtuales que son básicamente mecanismos de almacenamiento e intercambio de información electrónica operados bajo las figuras de criptoactivos; así como de operaciones de financiamiento colectivo entre otros.

Sin embargo, las normas tributarias establecidas no han sido suficientes para controlar y fiscalizar estas operaciones y existe un desfase que ha propiciado la evasión fiscal, así como la inseguridad por desconocer su funcionamiento.

Por lo tanto, es imprescindible el regular el aspecto fiscal de estas operaciones en México para efectos de darle seguridad jurídica a las partes involucradas: Gobierno, Intermediarios y Usuarios de estos medios digitales.

El objetivo del proyecto es proponer una alternativa de fiscalización de estas operaciones virtuales. La metodología a usar será cualitativa basada en recopilación de información documental y el análisis de datos. Los resultados obtenidos muestran una total inseguridad fiscal al no existir una normativa clara y específica para la fiscalización de estos recursos. No obstante, se pretende señalar de una manera sencilla y práctica la forma en que pueden

tributar las personas que efectúen operaciones con estos activos virtuales.

Palabras clave: Criptoactivos; Activos virtuales; Financiamiento colectivo; Control Fiscal

Abstract

The current global conditions of a digital environment have encouraged the increase of virtual activities through innovative mechanisms. This has caused technological progress to be greater than the process of control and regulation of these operations by the tax authorities. Day by day the massive use of these payment instruments grows at a low cost and with the potential risk of being used for money laundering activities.

Mexico is no stranger to these operations and in 2018 created the Law to Regulate Financial Technology Institutions called Fintech Law. It was created in order to provide accessibility to financial products and services through technology.

As a result this, law included the so-called virtual assets that are basically mechanisms for storing and exchanging electronic information operated under the figures of cryptoactives; as well as crowdfunding operations among others.

However, the established tax regulations have not been sufficient to control and audit these operations and there is a lag that has led to tax evasion as well as insecurity due to ignorance of its operation.

Therefore, it is essential to regulate the fiscal aspect of these operations in Mexico in order to give legal certainty to the parties involved: Government, Intermediaries and Users of these digital media.

The objective of the project is to propose an alternative to control these virtual operations. The qualitative methodology will be used based upon the collection of documentary information and data analysis. The results obtained show a total fiscal insecurity as there is

no clear and specific regulation for the control of these resources. However, it is intended to point out in a simple and practical way how people who carry out operations with these virtual assets can be taxed.

Key words: Crypto assets; Virtual assets; Crowdfunding; Fiscal Control

I. Introducción

El constante y rápido avance de los medios digitales utilizados en las operaciones comerciales; así como los mecanismos de inversión o financiamiento, han propiciado una brecha en el control fiscal de estas actividades por parte del Estado.

Esto ha ocasionado que exista una inseguridad jurídica por parte del contribuyente que no sabe a ciencia cierta la forma en que la autoridad puede revisar y fiscalizar sus operaciones realizadas a través de criptomonedas o por esquemas de financiamiento colectivo.

Al no establecerse un marco normativo perfectamente delimitado, el contribuyente puede incurrir en prácticas de evasión fiscal con el inminente riesgo de, en caso de ser detectado, ser sujeto de sanciones y medidas de apremio.

En materia normativa es indispensable que el Estado otorgue legalidad y seguridad jurídica a los contribuyentes al establecer normas tributarias que sean entendibles y aplicables como un hecho imponible y generador de una obligación tributaria.

Sin embargo, en materia del uso de ciertos activos virtuales como son las criptomonedas o los esquemas de financiamiento colectivo conocido como crowdfunding no está perfectamente definida su fiscalización en las diversas normas tributarias aplicables en México en la actualidad.

Esta situación ha sido provocada porque el avance constante del uso de estos activos ha crecido a nivel internacional y se ha desarrollado en forma exponencial superior al

conocimiento de las autoridades en cuanto a su uso y aplicación. Esto ocasiona que no se hayan implementado mecanismos de control suficientes y eficaces a efectos de supervisar todas las operaciones virtuales aunado a la complejidad de los requisitos establecidos en dichas normas que carecen de obligatoriedad para los extranjeros que en su gran mayoría realizan dichas actividades.

Finalmente, el uso de tecnologías digitales, aunque forma parte del día a día, su conocimiento y operación todavía causa temor a muchas personas y su falta de regulación complica su uso.

Es importante proponer mecanismos de fiscalización para que el Estado pueda supervisar y controlar las operaciones que realicen los contribuyentes bajo estos esquemas y a estos últimos dar seguridad jurídica para su aplicación dentro de este marco de legalidad.

Objetivo General: Proponer una alternativa viable de fiscalización mediante el análisis de las disposiciones vigentes para otorgar seguridad jurídica a los contribuyentes en el uso de los activos virtuales tales como criptomonedas y operaciones de financiamiento colectivo o crowdfunding.

Objetivos Específicos:

- a) Analizar las operaciones más comunes realizadas con criptomonedas
- b) Revisar los esquemas de financiamiento colectivo disponibles en México
- c) Investigar la normatividad de tributación vigente a nivel nacional e internacional de los activos virtuales
- d) Identificar como influye la falta de fiscalización como causal de evasión fiscal en México

Derivado de la información con que se cuenta, relativa a la utilización de los activos virtuales en México, pueden señalarse que existen diversos problemas:

- a) Desconocimiento de los conceptos de activos virtuales
- b) Complejidad en cuanto a sus usos y beneficios
- c) Inseguridad jurídica por falta de una normatividad vigente
- d) Intención por parte del contribuyente de aprovechar estos esquemas como un medio de evasión fiscal
- e) Falta de garantías por el manejo de estos esquemas comparados con mecanismos financieros tradicionales
- f) Necesidad de un proceso de fiscalización eficiente y que otorgue esa seguridad jurídica requerida para Estado y Contribuyentes.

De no establecerse esta normatividad se correría el riesgo de enfrentar un problema creciente de elusión, evasión y en su caso de defraudación fiscal; con el correspondiente impacto negativo tanto para el Estado al no generar los ingresos tributarios necesarios para proveer servicios públicos a los ciudadanos mexicanos; como para los contribuyentes que al carecer de una regulación que les garantice la seguridad jurídica de sus operaciones caer en una situación de los efectos negativos previamente comentados.

II. Marco referencial y conceptual

Las criptomonedas, con ayuda de los medios electrónicos se han convertido en activos financieros bastante efectivos para realizar pagos sin necesidad de que exista un intermediario como lo son las instituciones bancarias, no se utilizan monedas ni billetes, en su lugar se utilizan carteras digitales, productos de inversión virtuales y modelos de transferencias internacionales, que compiten con las operaciones realizadas tradicionalmente por los bancos.

El precio de las criptomonedas es muy volátil y, como no hay ningún organismo que las controle, sube y baja en relación a la oferta y demanda del mercado.

El principal riesgo es que se trate de operaciones sujetas a un riesgo elevado que pueden

ocasionar la pérdida del dinero de todos aquellos que depositan en una moneda virtual que no tiene respaldo de ninguna institución; esto es, que no hay garantías.

Las criptomonedas no están reguladas por ninguna entidad; por lo tanto, se necesita que estén formalmente incorporadas a un sistema contable, financiero y fiscal de control y supervisión. Toda vez que cuando tengan domiciliación e identificación dentro del sistema financiero y fiscal, estarán trabajando de manera adecuada.

Para comenzar deben entenderse perfectamente los conceptos involucrados:

Criptomoneda: Es un activo digital el cual utiliza un cifrado criptográfico garantizando su titularidad para atestiguar la integridad de las transacciones, con el fin de impedir que alguien pueda hacer copias. Es importante destacar que estas monedas no existen de forma física: sino que se almacenan en una cartera digital denominada wallet. (Santander, 2022)

Blockchain: También es reconocido como cadena de bloques; la cual es una tecnología de última generación que permite tener un registro eterno en internet que también es invisible, indestructible y funciona internacionalmente. Es similar a un libro contable, pero tiene un proceso donde nodos validan los registros que habrán de asentarse en bloques. Cada bloque contiene meta data o información importante vinculada a un bloque anterior, por lo que resulta imposible de hackear. (Aviles, 2018)

Es tecnología que forma una base de datos simultánea a la que solo pueden acceder sus colaboradores, y permite rastrear todas las operaciones que se realizan en ella. Es parecido a un enorme libro de contabilidad que no se puede modificar y es compartido.

Trading: Es la compraventa de activos evaluados con mucha fluidez de mercado (acciones, divisas y futuros). Se trata de un mercado electrónico regulado y cada vez más accesible, ya que solo es necesario contratar un 'broker' que suministre la plataforma tecnológica para realizar operaciones. (BBVA, 2023)

Minería: Los mineros son voluntarios que reciben comisiones como recompensa cada vez que procesan un bloque de monedas. Su operación consiste en validar y agrupar las transacciones hechas por los usuarios dentro de la red; en bloques que posteriormente serán unidos a la cadena conocida como Blockchain. Este proceso además de generar una nueva cantidad de monedas digitales que serán otorgadas al minero, junto con las comisiones pagadas por quienes realizan las transacciones que componen el bloque adicionado, también brindan seguridad a la red.

Activos virtuales: “Es una unidad de información que no representa la tenencia de algún activo subyacente a la par, y que es unívocamente identificable, incluso de manera fraccional, almacenada electrónicamente, cuyo control de emisión está definido mediante protocolos predeterminados y a los que se pueden suscribir terceros, y que cuenta con reglas que impiden que las réplicas de la unidad de información o sus fracciones se encuentren disponibles para ser transmitidas más de una vez en un mismo momento” (Banxico 2023).

Estos son una representación digital de valor que se puede comercializar o transferir digitalmente, y se puede usar para fines de pago o inversión.

Crowdfunding o financiamiento colectivo: es una forma de financiamiento “online que prescinde de los intermediarios financieros como bancos para obtener el impulso económico a través de donaciones de usuarios cuya motivación puede ser altruista y/o a cambio de algún tipo de recompensa relacionada con el proyecto”. (Alonso 2022)

Regulación internacional.

En septiembre de 2021 se publicó en El Salvador la Ley Bitcoin, convirtiéndose en el primer país en acoger a este activo digital como moneda de curso legal.

El segundo país en adoptar las monedas virtuales como moneda de curso legal es la República Centroafricana, que a finales de abril de 2022 se convirtió en el primer país

africano en apadrinar el Bitcoin como dinero de referencia, un dato importante es que también es el primer país en adoptar por unanimidad el proyecto de ley que rige la criptomoneda; sin embargo, en 2023 dejó de ser moneda de curso legal por acuerdo de su Asamblea Nacional.

Regulación Nacional.

En marzo de 2018 se publicó la Ley para Regular a las Instituciones de Tecnología Financiera la cual reconoce oficialmente la existencia de los activos virtuales. Se compone de 139 artículos y 11 artículos transitorios y ocasionó que se reformaran 9 leyes relacionadas. Principalmente el artículo 30 de esta ley define a los activos virtuales como “la representación de valor asentada electrónicamente y manejada como método de pago para todo tipo de actos jurídicos y cuya transmisión exclusivamente puede realizarse a través de medios electrónicos”.

Las Fintech son startups (sociedades salientes) que ofrecen actividades financieras mediante el uso e de la tecnología, se apoyan de páginas web, aplicaciones y redes sociales con el fin de agilizar y simplificar su proceso de atención.

Es importante mencionar que ni el Gobierno Federal, ni sus entidades (organismos desconcentrados) garantizarán los recursos de los clientes de las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF).

Lo que se pretende es regular la constitución y el funcionamiento de estas Instituciones de tecnología financiera, para ofrecer certeza jurídica a los usuarios; así como proteger el aspecto recaudatorio, donde esta Ley es la piedra fundamental para la formación de un régimen fiscal para el tratamiento de las criptomonedas.

La ley Fintech no reconoce todas las criptomonedas existentes, sino solamente las más aceptadas comercialmente. Así mismo no certificará a todas las Instituciones financieras tecnológicas ya que existen requisitos de entrada, para operar y de supervisión. También, demanda la subsistencia de las normas contables para el reconocimiento, valuación y

presentación de los activos virtuales en los estados financieros de las ITF y de las instituciones de crédito.

III. Metodología de la investigación

El Método de estudio a utilizar es el Cualitativo.

Las Técnicas de investigación serán a través de la recopilación de información documental y el análisis de datos para comprender la relación de las variables dentro de un contexto normativo vigente.

Variable independiente: Norma jurídica vigente en México

Variabes dependientes:

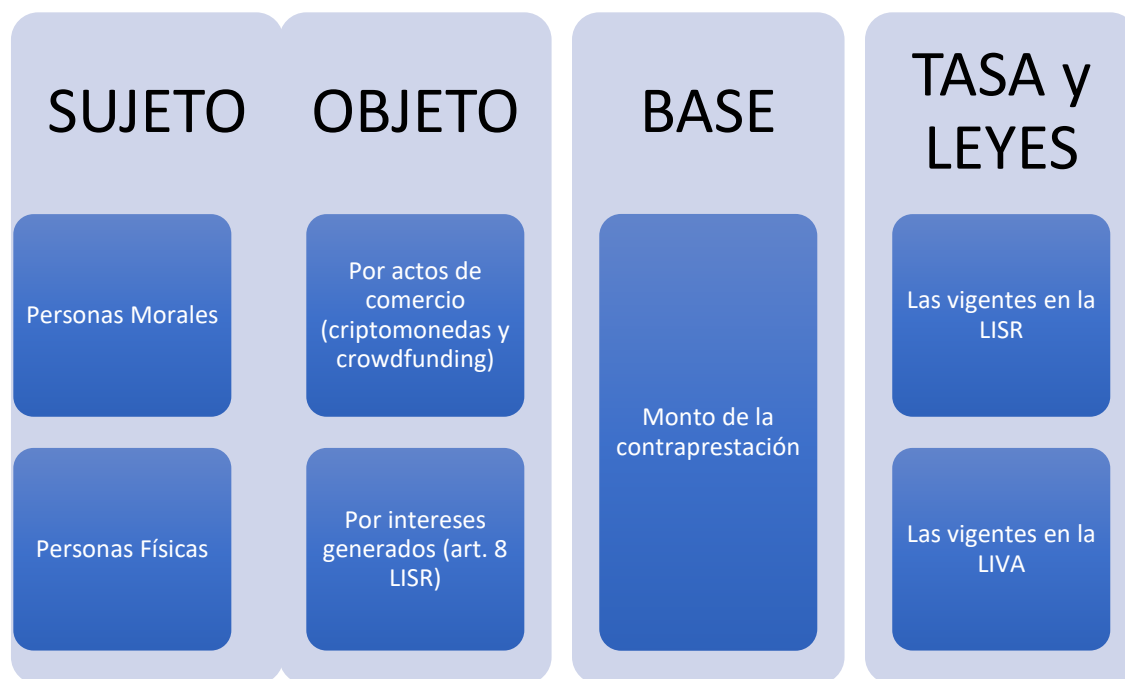
- Mayor recaudación por parte del Estado
- Menor evasión fiscal por parte del contribuyente
- Certeza o certidumbre en las operaciones virtuales

IV. Desarrollo y resultados

La investigación tiene que considerar enfoques diferentes en cada clasificación propuesta en función de los elementos básicos de las contribuciones tomando como referencia:

- La ley vigente del Impuesto Sobre la Renta (LISR)
- La ley vigente del Impuesto al Valor Agregado (LIVA)

Figura 1.

Elementos de las contribuciones

Nota: Indica los elementos de las contribuciones que deben considerarse para el análisis de la situación fiscal actual y como base para la propuesta a desarrollar

Aspecto Contable

En el año 2020 se publicó una Norma de Información Financiera (NIF), donde se establecen los lineamientos para registrar contablemente las operaciones en criptomonedas, los gastos generados en su minería, las normas de presentación y de valuación; así como, el tratamiento a seguir en aquellos casos en los cuales las criptomonedas no son propiedad de la entidad que las resguarda.

La NIF C-22 se enfoca en el tratamiento contable de las criptomonedas. Según esta norma una criptomoneda es un activo digital único que sólo puede ser transferido en forma electrónica y que se utiliza como medio de pago o intercambio o bien, puede venderse. Su estructura está basada en códigos encriptados (criptografía), razón por la cual se le llama criptomoneda.

Con base en esta Norma de Información Financiera se encuentra que existen distintos tipos de activos digitales, por ejemplo, los tokens y los criptoactivos. Dentro de los criptoactivos, están las criptomonedas, que tienen la característica de usarse como medio de pago o intercambio.

La norma establece criterios de valuación tanto inicial como posteriores de las criptomonedas. Se debe valorar una criptomoneda a su valor razonable. El valor razonable está considerado en la Norma de Información Financiera NIF B-17 definido como el precio de salida por vender o transferir un activo. Este valor puede ser en pesos al cual se adquirió en el Exchange correspondiente. Dado lo anterior, los efectos de la valuación deben reconocerse en la Utilidad o Pérdida Neta. El reconocimiento inicial es igual al costo de adquisición y éste es igual al valor razonable a la fecha de adquisición. La diferencia contra el valor de enajenación debe reconocerse como una ganancia o pérdida inicial en la utilidad o pérdida neta (UPN).

Conforme a las NIF se considera entonces que un activo digital está basado en códigos encriptados en forma electrónica y que se recupera al utilizarlo como medio de pago o intercambio, o bien, mediante su venta. Esta norma de información específica que NO se ha de considerar a la criptomoneda para efectos financieros como: Efectivo; Equivalente a efectivo; Instrumento financiero; Inventario, Propiedad de inversión ni compararse con los activos intangibles de la NIF C-8. Con lo anterior, se puede descartar que las criptomonedas sean clasificadas como moneda de curso legal o efectivo, como divisas que generan

fluctuación cambiaria o como títulos de valor que se pueden negociar entre los participantes del mercado. Por lo tanto, deben considerarse y valuarse contablemente en razón de ser un activo identificable, pero de carácter no monetario y por supuesto sin sustancia física.

Las criptomonedas se deben reconocer como activos en el estado de posición financiera o balance general siempre y cuando represente un recurso económico que pueda generar beneficios económicos a futuro derivado de eventos pasados y los cuales puedan ser controlados por la empresa.

El costo de dichos activos virtuales es el costo de adquisición y podrá ser dado de baja cuando se pierda el control de la misma producto de su venta o utilización para adquirir otros activos. Las ganancias o pérdidas obtenidos por su uso deberán reconocerse en el estado de resultados integral de la empresa.

El objetivo de la NIF C-22 es el de establecer las normas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento en los estados financieros de una entidad, respecto de:

- a) Las criptomonedas.
- b) Los gastos de minería de criptomonedas.
- c) Las criptomonedas que no son de su propiedad, pero que mantiene bajo su custodia.

De acuerdo a las Normas de información financiera se considera que una criptomoneda es un derecho sobre un código encriptado en forma electrónica y, en esencia, es un activo que se recupera al utilizarlo como medio de pago o mediante su venta. De esta manera al ser un bien “intangible” se considera como un activo circulante por su alta disponibilidad. Mismo que puede ser utilizado para la adquisición de otros bienes o la enajenación de las mismas monedas para obtener un beneficio por ganancia o por la propia especulación.

Aspecto Fiscal Propuesto

En la legislación mexicana no existe un régimen específico en donde se estipule la forma de

pagar un impuesto por el uso de los activos virtuales.

Conforme al aspecto fiscal se considera en el artículo 1 de La Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) que establece que “los residentes en México están obligados al pago del impuesto sobre la renta, respecto a todos sus ingresos, cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan”.

Lo anterior cobra gran relevancia, ya que considerando que las disposiciones contenidas en la propia LISR están soportadas por un sistema de gravamen de rentas mundiales, sin importar su procedencia, podemos anticipar que aun cuando los contribuyentes de este impuesto realicen transacciones de compraventa de las criptomonedas mediante plataformas “Exchange” en el extranjero, no se les exime de pagar el impuesto correspondiente.

La Ley del Impuesto sobre la Renta considera como ingresos acumulables todos los generados o devengados en efectivo, a crédito, en bienes, servicios, así como los de cualquier otro tipo; dejando con este último concepto un campo muy amplio pues al no especificar cuál es ese otro tipo, la autoridad puede aplicar lo que considere como tal incluso de manera presuntiva. En tanto para personas físicas la acumulación será sobre los mismos conceptos, pero exclusivamente sobre lo efectivamente cobrado. Adicionalmente, el momento de acumulación se encuentra en el artículo 17 de la propia Ley del ISR que considera como tal en el momento en que se emita el comprobante fiscal digital por internet (CFDI), cuando se entregue materialmente el bien o se preste el servicio o cuando se cobre la contraprestación, lo que ocurra primero y en el caso de los activos virtuales se da con el pago de la operación. En lo correspondiente a los activos virtuales que se comentan solo considerarían bajo este criterio a los intereses generados.

El punto de partida a considerar sería tomar como referencia el reporte del estudio preliminar con los criterios señalados por la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente

realizado en noviembre de 2021, en cuanto a los ingresos y operaciones realizadas básicamente con criptomonedas, el cual refleja el criterio de un organismo público enfocado en la ayuda fiscal de los contribuyentes. (Prodecon 2021)

Dicho documento establece un mecanismo operacional sugerido para valorar las actividades realizadas con activos virtuales y de esa forma poder establecer un mecanismo de control y fiscalización por parte de la autoridad. No obstante, al no ser una autoridad fiscal no es de carácter obligatorio sino más bien eminentemente propositivo y de opinión.

Por otra parte, la Ley Federal para la Prevención e Identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita (LFPIORPI) o comúnmente llamada Ley Antilavado considera como sujetos obligados para esta actividad, a las personas distintas a entidades financieras que provean plataformas para realizar intercambio de activos virtuales, así como también se consideran las facilitadoras de monederos electrónicos mejor conocidos como wallets y a los sitios de compraventa de activos virtuales (casas de venta, cajeros automáticos y plataformas digitales), por tal motivo, y derivado de su operación, estas empresas deberán ser supervisadas por el Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en coordinación con la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF), unidad administrativa adscrita de la propia autoridad.

Inicialmente el activo virtual se considera como la representación de valor de operaciones registradas electrónicamente en la red y es utilizada entre el público como medio de pago, por lo que su operación únicamente puede realizarse a través de medios electrónicos. Estas operaciones son distintas de las efectuadas por medio de instituciones financieras o bancos, ya que no representan divisas, acciones bursátiles, monedas o productos financieros. Su valor radica en el uso y flujo que le dan sus usuarios, de conformidad con el artículo 17 fracción XVI de la LFPIORPI.

Figura 2.

Comparativo de características generales del efectivo, transferencia electrónica y activo virtual

	Efectivo	Transferencia electrónica	Activo Virtual
Posesión	A través de billetes y monedas	A través de los registros de los saldos de cuentas de depósito que lleve una institución financiera	A través de una posesión de una llave privada que permite iniciar transferencias dentro del registro distribuido de dicho activo
Almacenamiento	Físico	Digital. Almacenado en los registros de la institución financiera	Digital. Almacenado en los nodos de la red distribuida del activo virtual
Medio de intercambio	Físico	Digital. Mediante instrucciones de transferencia a la institución financiera que lleve a su cargo las cuentas de depósito	Digital. Mediante un mensaje que se envía a la red del activo virtual a través de internet
Doble gasto	Se evita mediante el intercambio de algo tangible (billetes y monedas)	Se evita a través de la validación de los saldos en las cuentas de depósito que lleve a su cargo una institución financiera	Se evita mediante la validación de tenencia a partir de la revisión del registro distribuido que contiene el histórico de las transacciones, así como mediante el proceso de minería
Falsificación	Se evita mediante elementos de seguridad físicos que evitan la duplicación de billetes		
Respaldo	Banco Central	Institución financiera que lleve a su cargo las cuentas de depósito y los registros de los saldos	No hay respaldo. Está basado en la confianza de sus usuarios en la red del activo virtual

Nota: Se presenta un comparativo de las características generales del efectivo, las transferencias electrónicas y los activos virtuales para identificar como operan y como pueden controlarse. Tomado de Ruiz, J. (2022) Tratamiento fiscal de las criptomonedas en México. Ruiz consultores legal fiscal.

Para efectos del Impuesto sobre la Renta para personas morales, se sugiere tomar lo siguiente:

En cuanto a las deducciones pueden considerarse los gastos, las inversiones y los intereses siempre y cuando cumplan con todos los requisitos contemplados en el artículo 27 de la misma y los mismos no estén considerados en su artículo 28 (no deducibles).

En cuanto al financiamiento colectivo o crowdfunding el tratamiento es similar a un préstamo, el cual no se considera como ingreso siempre y cuando se informe del mismo al Servicio de Administración Tributaria (SAT), por lo que podría seguirse el mismo criterio para las operaciones de financiamiento colectivo, solo dependiendo de la modalidad o tipo del mismo.

Si son de recompensa: donde se recibe a cambio un producto o un servicio. El ingreso si se consideraría con las mismas condiciones de acumulación previamente señaladas y la deducción se consideraría a través del interés devengado, entendiéndose como tal al monto de las contraprestaciones pagadas correspondientes por la responsabilidad adquirida de cualquier clase. Para la persona que aporta a la crowdfunding consideraría como ingreso la recompensa recibida en dinero, en especie o en servicios.

Si son de préstamo: donde se recibe un rendimiento o comisión a cambio del capital aportado. No se considera ingreso pues se trata de una obligación de pagar dicha deuda y de la misma manera el rendimiento pagado sería un interés deducible. Para la persona que aporta a la crowdfunding consideraría como ingreso acumulable el interés recibido por el préstamo otorgado.

Si son de inversión: donde el inversor forma parte de la empresa. No se consideraría ni ingreso ni deducción pues sería una aportación de capital que debería estar sujeta a protocolización ante fedatario público adquiriendo todos los derechos y obligaciones como

socio de la misma.

En lo correspondiente a las criptomonedas estas deben ser analizadas también bajo dos enfoques:

1. Como medio de pago para la adquisición de bienes y servicios o el del otorgamiento del uso o goce temporal de bienes.
2. Como moneda de especulación a efectos de obtener una utilidad por su conversión o enajenación.

En primer lugar, se tiene que considerar un ingreso para la persona que enajena un bien o presta en servicio u otorga el uso o goce temporal de bienes y sería una deducción para la persona que paga mediante las criptomonedas. Ahora bien, conforme a la ley del ISR si se trata de operaciones de enajenación de bienes muebles tangibles se tendría el mismo criterio determinando además el precio recibido menos el costo de adquisición correspondiente actualizado al mes anterior a la venta o el saldo pendiente de deducir actualizado en su caso. Tratándose de enajenación de bienes inmuebles se tendría que hacer la operación a través de notario público quien tendría que efectuar la retención del impuesto de la misma manera.

En el caso de la compra de las criptomonedas que serán utilizadas posteriormente como medio de pago para la adquisición de dichos bienes muebles o inmuebles, mercancías o gastos; la opción es el registro contable conforme a la NIF C-22 y tendría que considerarse el valor de cotización o realización a la fecha de la operación de conformidad con el comprobante que pudiera obtenerse, al reporte del movimiento realizado en la fecha o a través del estado de cuenta correspondiente.

Bajo este último concepto puede señalarse que las criptomonedas al comprarse serían registradas como un activo circulante y que serán valuadas nuevamente al momento de

utilizarlas para la adquisición de bienes, compras o gastos. La diferencia entre el valor de adquisición y el valor de utilización representaría una ganancia o una pérdida que afectaría el resultado del ejercicio. Para efectos fiscales sería reconocer ese cambio de valor considerando esa diferencia, por analogía, como un ingreso o una deducción por intereses al momento de su realización, pues representa la ganancia o pérdida que se puede obtener por el dinero virtual por el paso del tiempo, ajustando el concepto del artículo 8 de la ley del ISR relativo precisamente a los intereses.

El problema es que en la mayoría de las operaciones realizadas con criptomonedas no existe CFDI que ampare esa operación pues normalmente se efectúan a través de wallets o monederos electrónicos operados por intermediarios internacionales, quienes no tienen la obligación de expedir estos comprobantes y en su caso los mismos carecen de uno de los requisitos de forma contemplados en el artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación y en las reglas de carácter general emitidas por el SAT que es la forma de pago que en este caso es por “criptomoneda”.

La opción sería que la operación pudiese ser comprobada mediante el recibo que para estos efectos se genere o a través del estado de cuenta donde se refleje la misma. Lo anterior a efectos de tener un comprobante simplificado de la operación realizada que pudiera ser utilizado para considerar el costo de adquisición y/o de enajenación de los bienes.

Esto facilitaría la operación y mejoraría la fiscalización al hacerla más sencilla, ya que una de las principales causas de evasión fiscal en México es por la complejidad de las leyes que ocasiona que los contribuyentes prefieran dejar de pagar en virtud de no ser claros los mecanismos de contribución.

Bajo el segundo aspecto si se considera la criptomoneda como medio de especulación para generar utilidades (o pérdidas en su caso) podría seguirse un criterio similar considerando como comprobante el recibo obtenido, el estado de cuenta que muestre las operaciones

efectuadas en el mes y al igual que las conversiones de moneda extranjera llevar un registro diario para control del valor promedio de dichas criptomonedas o el registro del valor de la operación efectivamente realizada.

De la misma forma, puede ser tomada como referencia la situación vigente en El Salvador, donde el bitcoin (criptomoneda) es considerada como moneda de curso legal (a la par del dólar) desde el mes de septiembre de 2021 y, por lo tanto, podría darse el tratamiento de moneda extranjera y regular su operación de la misma forma que se hace con cualquier otra divisa; es decir, a través de ganancias o pérdidas cambiarias.

En el aspecto de personas físicas:

Serían aplicables los mismos conceptos señalados previamente para las personas morales con la salvedad que deben ser operaciones con base en flujo de efectivo (cobradas o pagadas). En tanto los intereses acumulables, estos serían los contemplados en el capítulo IX De los demás ingresos de las personas físicas, al no ser intereses provenientes de instituciones del sistema financiero mexicano.

En lo correspondiente a las criptomonedas deben seguirse las mismas recomendaciones mencionadas para las personas morales. Considerando los aspectos comentados previamente de la enajenación y la adquisición de bienes muebles a través de criptomonedas se regularía en la misma forma que lo señalado en los capítulos IV y V del título IV de la propia Ley del ISR aplicando lo conducente en cuanto al valor original de la inversión tomando en cuenta el valor de la moneda en esa fecha o el de enajenación en su momento.

La Procuraduría de la Defensa del Contribuyente en su estudio preliminar comentado, señala que las criptomonedas se deben asimilar a la enajenación de bienes muebles con base en la definición establecida en el artículo 14 del Código Fiscal de la Federación. El cual

establece que se entiende por enajenación a “Toda transmisión de propiedad” y de esta manera se transmite la propiedad de los criptoactivos a un tercero como intercambio por la adquisición de bienes o mercancías.

De esta manera, se puede establecer que las operaciones de venta de criptomonedas que se ajusten a la figura de enajenación de bienes, conforme a la recomendación de PRODECON, deben atender a lo establecido en el artículo 126, párrafos cuarto y quinto de la Ley del Impuesto sobre la Renta, el cual prevé que tratándose de la enajenación de bienes diversos a los inmuebles, deberá efectuarse un pago provisional de ISR por el monto que resulte de aplicar la tasa del 20% sobre el monto total de la operación sin deducción alguna, mismo que deberá ser retenido por el adquirente, siempre que este último sea residente en el país o en el extranjero con establecimiento permanente en México. En caso contrario, será el enajenante quien enterará el mismo mediante declaración que presentará ante las oficinas autorizadas, dentro de los quince días siguientes a la obtención del ingreso.

En el mismo sentido, se menciona en el quinto párrafo de dicho precepto que se libera de la obligación de retención del impuesto y pago provisional respectivo, cuando se trate de bienes muebles diversos de títulos valor o de partes sociales cuyo monto de la operación sea menor a \$227,400.00 (cifra para 2023); en consecuencia, se considera que también el contribuyente podrá gozar de este beneficio en el supuesto de ingresos por operaciones con criptomonedas.

En este orden de ideas los principales problemas encontrados son: Si se considera que un bien mueble es una propiedad o derecho que puede ser transferido, entonces la criptomoneda si es un bien mueble intangible. Caso contrario sería clasificado solo como un activo virtual sujeto al cambio de valor por el transcurso del tiempo (intereses). La problemática general es que un bien mueble es depreciable o amortizable y en este caso no son sujetos de esa deducción, requerida para la determinación de la utilidad o pérdida

(valor de enajenación menos saldo por depreciar actualizado). Situación que en lugar de facilitar la mecánica para su fiscalización la hace más compleja. Por lo tanto, para considerar una utilidad o pérdida sólo se tendría que considerar el valor de adquisición comparado contra el valor de enajenación al no existir depreciación del bien.

La propuesta está encaminada a tres aspectos fundamentales:

- a) Considerar solo un comprobante simplificado, estado de cuenta o documento donde se reflejen los valores tanto de adquisición como de enajenación de los activos virtuales, en lugar del CFDI tradicional. Este documento deberá hacer las veces del comprobante requerido para reflejar el valor de adquisición o de enajenación de los mismos.
- b) Considerar las criptomonedas como divisa que puede repercutir en operaciones de fluctuación cambiaria.
- c) Simplificar la mecánica de fiscalización como bienes muebles considerando solo la diferencia entre precio de enajenación y costo de adquisición, atendiendo al principio del hecho generador de la obligación tributaria que sería al momento de enajenar dicho bien.

Para el Impuesto al Valor Agregado, se puede señalar:

Estas operaciones están sujetas al 16% del impuesto, salvo lo relativo también a los comprobantes fiscales que obligan a la traslación en forma expresa y por separado de impuesto en los CFDI correspondientes. El IVA es un impuesto indirecto de aplicación territorial, de acuerdo al Código Fiscal de la Federación que señala en el penúltimo párrafo del artículo 14: “Se considera que la enajenación se efectúa en territorio nacional, entre otros casos, si el bien se encuentra en dicho territorio al efectuarse el envío al adquirente y cuando no habiendo envío, en el país se realice a la entrega material del bien por el enajenante”.

En este sentido, se considera que la operación de venta de criptomonedas sería una transacción objeto de IVA al considerarse una enajenación de bienes y, por ende, un acto o actividad gravada al 16%, sin opción de aplicar alguna exención o tasa de 0%, ya que la legislación fiscal vigente no establece alguna excepción específica para este tipo de operaciones realizadas en territorio nacional; así como tampoco a los intereses causados con integrantes que no forman parte del sistema financiero mexicano.

Cabe destacar que la Ley del IVA distingue entre bienes tangibles e intangibles y establece que, tratándose de estos últimos, se considera que la enajenación se realiza en territorio nacional cuando el enajenante y el adquirente residen en México. Situación que complicaría las operaciones realizadas por un residente en el extranjero y un residente en México como es el caso de los activos virtuales; sin embargo, puede proponerse también una modificación a la ley tal como lo considera por analogía el artículo 18-C; es decir, podría ampliarse la obligación del pago a los residentes en territorio nacional cuando se dé cualquiera de los supuestos siguientes:

- Que el receptor haya manifestado al prestador del servicio un domicilio ubicado en territorio nacional.
- Que el receptor del servicio realice el pago al prestador del servicio mediante un intermediario ubicado en territorio nacional.
- Que la dirección IP que utilicen los dispositivos electrónicos del receptor del servicio corresponda al rango de direcciones asignadas a México.
- Que el receptor haya manifestado al prestador del servicio un número de teléfono, cuyo código de país corresponda a México.

V. Conclusiones

La utilización de los activos virtuales es un cambio global a nivel internacional y que representa una oportunidad de inversión con altas expectativas de crecimiento; sin embargo, requieren un mayor control que proporcione seguridad jurídica a todas las partes

involucradas.

Si bien, existió una iniciativa de crear un régimen especial para efectos de ISR, el cual no fue aprobado por el Congreso de la Unión, cuya mecánica era establecer un porcentaje sobre el valor de la operación. Situación que no era equitativa en cuanto a su mecánica contributiva.

Inicialmente esta propuesta se basa en un criterio de confianza pues al no existir un comprobante fiscal que ampare la operación como tal, se tendría que considerar un documento simplificado para poder obtener el valor al cual se realizó dicha operación.

Entre los principales desafíos que enfrenta el sistema fiscal mexicano al necesitar adoptar medidas para el control y fiscalización de las criptomonedas pueden considerarse las siguientes:

- Incorporar en el Código Fiscal de la Federación una definición “fiscal” que contemple las características de los activos virtuales tanto locales como internacionales y que refleje su naturaleza.
 - Especificar un tratamiento normativo en materia de Impuesto sobre la Renta y del Impuesto al Valor Agregado ajustando tanto la Ley como el reglamento y las reglas de carácter general o resolución miscelánea fiscal. ^[1]_{SEP}
- Señalar reglas específicas para la correcta determinación de la ganancia o pérdida en la venta de estos activos, que incluya la identificación de los elementos del cálculo y sobre todo la forma en que se efectuará su comprobación fiscal. ^[1]_{SEP}
- Generación de reglas acerca de las obligaciones de información de los intermediarios (“Exchanges”) que participen en las operaciones junto con plataformas desde el extranjero, a través de representantes en México o mediante tratados internacionales de intercambio de información y para evitar la doble tributación. ^[1]_{SEP}
- Establecimiento de disposiciones concretas aplicables en materia impositiva para

activos virtuales, con la finalidad de evitar un impuesto excesivo para los contribuyentes que utilicen criptomonedas como medio de pago. [L]
[SEP]

- Facilidades en materia de comprobación fiscal, considerando que la mayor cantidad de transacciones se realizan a través de usuarios de las plataformas en el extranjero que actúan como intermediarios en estas operaciones y que no están obligados a emitir un estado de cuenta y menos un comprobante fiscal digital o simplificado. (Ortiz, 2022)

VI. Referencias

Alonso, M. (24 de agosto 2022). *Qué es el crowdfunding y cómo utilizarlo para el éxito de tu proyecto*. <https://asana.com/es/resources/crowdfunding>

Avilés, K. (Julio–Agosto 2018). *Blockchain, criptomonedas y seguridad en el sistema financiero*. Revista asesores. [L]
[SEP] Edición 05. pp. 30-33.

Banxico. Banco de México (2023). *¿Qué es un activo virtual?*
<https://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/1---que-es-un-activo-virtua.html>

BBVA. (8 de marzo 2023). *¿Qué es el trading? ¿Qué hace falta para operar en los mercados?*
BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/que-es-trading-que-hace-falta-para-operar/>

Código Fiscal de la Federación. Última reforma publicada 12 de noviembre 2021.
<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CFF.pdf>

Instituto Mexicano de Contadores Públicos. *Normas de Información Financiera 2023*. ISBN 978-970-665-309-3

Ley del Impuesto al Valor Agregado. Última reforma publicada 12 de noviembre 2021.
<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIVA.pdf>

Ley del Impuesto sobre la Renta. Última reforma publicada 12 de noviembre 2021.
<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf>

Ley Federal de Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Última reforma publicada 20 de mayo 2021.
https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPIORPI_200521.pdf

Ortiz, O. (2022) *Aspectos fiscales de la enajenación de las criptomonedas para las personas morales*. Revista Fiscoactualidades. Junio 2022. Núm. 106.

Prodecon. Procuraduría de la defensa del contribuyente (noviembre 2021) *“Ingresos obtenidos por personas físicas derivados de la enajenación de CRIPTOMONEDAS y la ganancia obtenida por esa operación”*. México.

https://www.prodecon.gob.mx/Documentos/bannerPrincipal/2021/CRIPTOMONEDAS_.pdf

Resolución Miscelánea Fiscal 2023. Publicada el 27 de diciembre 2022.

[https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5675764&fecha=27/12/2022#gsc.ta
b=0](https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5675764&fecha=27/12/2022#gsc.tab=0)

Ruiz, J. (12 de diciembre 2022) *Tratamiento fiscal de las criptomonedas en México*. Ruiz

consultores legal fiscal.
[https://ruizconsultores.com.mx/blog/2022/12/12/tratamiento-fiscal-de-las-
criptomonedas-en-mexico/](https://ruizconsultores.com.mx/blog/2022/12/12/tratamiento-fiscal-de-las-criptomonedas-en-mexico/)

Santander. (29 de septiembre 2022). *Guía para saber qué son las criptomonedas*.

[https://www.santander.com/es/stories/guia-para-saber-que-son-las-
criptomonedas](https://www.santander.com/es/stories/guia-para-saber-que-son-las-criptomonedas)

Lista de figuras

Figura 1. Elementos de las contribuciones

Figura 2. Comparativo de características generales del efectivo, transferencia electrónica y activo virtual

LA CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL PARA FACTURAR OPERACIONES ENTRE CONTRIBUYENTES

María del Carmen García García

Universidad Veracruzana
ORCID: 0000-0002-0268-945

Emmanuel Pérez Contreras

Universidad Veracruzana
ORCID: 0000-0002-0278-7092

Dirce Alethia García García

Universidad Veracruzana
ORCID: 0009-0008-4526-1729

Resumen

La gestión fiscal hoy en día se va apegando más a la tecnología y dentro de ello las reformas fiscales cada vez aplican acciones a realizar para cumplir con las obligaciones y para los contribuyentes se vuelve complejo. La reforma fiscal del 2022 hizo agregados para la emisión de CFDI y dentro de esa modificación remitió a tomar información de la Constancia de Situación Fiscal de donde parte el objetivo de esta investigación contemplando que la recurrencia de la solicitud de dicho documento para facturar es una situación que ha causado molestia y adolece de contar con el principio de certeza jurídica su solicitud. Es una investigación de un hecho que se sigue presentando por lo que es vigente, que se aborda desde la investigación cualitativa clasifica como descriptiva –explicativa se apoya con la estadística lineal, descriptiva que soporta las afirmaciones. Se aplicaron las encuestas a nivel regional utilizando la escala de Likert. El objetivo se logra demostrar con todo que se presenta del estado del arte y con los resultados que se logran reunir con la herramienta estadística.

Palabras clave: Constancia de situación fiscal; Hecho imponible; Certeza jurídica; CFDI

Abstract

Tax management today is becoming more attached to technology and within this, tax reforms increasingly apply actions to be carried out to comply with taxpayer obligations, which is complex. The 2022 tax reform made additions for the issuance of CFDI and within that modification it referred to taking information from the Tax Situation Certificate from which the objective of this investigation begins, contemplating that the recurrence of the request for said document to invoice is a situation that has caused inconvenience and lacks the principle of legal certainty in its request. It is an investigation of a fact that continues to be presented for what is current, which is approached from qualitative research classified as descriptive -

explanatory is supported by linear, descriptive statistics that supports the statements. The surveys were applied at the regional level using the Likert scale. The objective is to demonstrate with everything that is presented in the state of the art and with the results that can be gathered with the statistical tool.

Keywords: Proof of tax situation; Taxable event; Legal certainty

I. Introducción

En el cumplimiento de las obligaciones fiscales de todo contribuyente se encuentra la emisión y recepción de lo que conocemos como factura. Documento que ampara las operaciones que realizan los contribuyentes durante un periodo específico. Desde la conversión de factura a CFDI (Comprobante fiscal digital por internet) el cual es legalmente el documento que demuestra se ha tenido un ingreso o un egreso. Hoy en día como un requisito indispensable para que le sea emitido, se solicita la CSF (Constancia de situación fiscal).

El objetivo del presente es determinar la existencia de la certeza jurídica para el contribuyente cuando él pide emisión de CFDI para comprobar sus operaciones y el emisor como requisito obligatorio le requiere la CSF; específicamente se abordará la certeza jurídica del hecho punible del caso de estudio, además de describir los elementos de los CFDI y de la CSF mientras se analizan las funciones legales de estos documentales.

Se distribuye en los apartados introducción, un Marco Referencial dividido en dos apartados, la certeza jurídica y el hecho imponible y el segundo el CFDI y la CSF, seguido de la metodología: es una investigación de un hecho que se sigue

presentando por lo que es vigente, que se aborda desde la investigación cualitativa y se clasifica como descriptiva –explicativa se apoya con la estadística lineal, descriptiva que soporta las afirmaciones. Se aplicaron las encuestas a nivel regional utilizando la escala de Likert

La certeza jurídica del hecho imponible de estudio

Difícilmente es considerado por las personas que los actos de molestia legales, sean una situación que se reciban con agrado, pues desde el concepto ya lo deja claro, son actos de molestia. La frecuencia con la que se tiene que estar entregando la Constancia de Situación Fiscal por la necesidad de facturar las operaciones o por recibir servicios de atención médica es lo que se percibe como acto de molestia, pues se está exigiendo con el fin de cumplir con la Reforma Fiscal del 2022 y los requisitos agregados al CFDI 4.0 cuando las personas solicitan que les sea emitida una factura y éstos deben verificar dicha información de la CSF.

La intervención de los medios de información y de las redes sociales en la divulgación del tema de entregar la Constancia de Situación Fiscal ha sido un tema de discusión, como lo es en todo momento los aspectos fiscales de interés social, que han propiciado que los noticieros destinen tiempo en la divulgación de esta materia durante días; notas de periódicos importantes como el financiero, el universal, el Reforma por señalar algunos. Lo mismo sucede en las redes sociales donde se califica o descalifica no siempre con razón y las opiniones se vuelven controversiales, debido a la magnitud de participantes y de las características de ellos tan divergentes.

De ahí que este tema fiscal se vuelve trascendente al impactar en cada momento que se requiera facturar una adquisición o la recepción de la prestación de un servicio, ha sido en parte cierta, pues aun cuando las normas no señalan directamente la obligatoriedad del contribuyente de entregar dicho documento a quien vaya a emitirle un CFDI (Factura), siendo esta una práctica recurrente hasta el día de hoy que se realiza esta investigación.

Ha influido en esta situación la Reforma Fiscal del 2022 en su Anexo D pues desde la exposición de motivos de la entrega del Paquete Económico destaca por un lado “que nuestro sistema tributario se basa en la autodeterminación por parte de los contribuyentes y que la mayoría de ellos no cuentan con capacidad administrativa para determinar las contribuciones a su cargo con base en disposiciones que prevén regímenes fiscales complejos y que para muchos de ellos el cumplimiento tributario implica la necesidad de recurrir a la asesoría o gestoría, se deben impulsar regímenes que permitan a los ciudadanos contribuir al gasto público de una manera rápida, práctica y sencilla” DOF 08 septiembre 2021.

Entre otras cosas esta Reforma Fiscal 2022 plantea la necesidad de ampliar su recaudación de los recursos tributarios y disminuir la informalidad pues los regímenes simplificados, basados en la confianza ciudadana tendrán la ***certeza jurídica*** de los procesos, luego entonces, los contribuyentes actuarán con responsabilidad. “la propuesta que se formula a esa Soberanía se basa en la confianza en la ciudadanía y tiene como principales objetivos la simplificación administrativa y ***el reforzamiento de la certeza jurídica***, para lograr un más eficiente y equitativo sistema tributario mexicano, que inhiba la evasión y elusión fiscales, en estricto apego a los principios tributarios de proporcionalidad y equidad tributaria previstos en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”. DOF 08 septiembre 2021. Afirma Meza e Ibaretta (2007), citados por Ubilla Y Ossandón (2018) “no hay tributo sin ley que lo establezca” y se añade por esta investigación no hay *certeza jurídica cuando no se aplica la ley de manera clara*.

De la certeza jurídica comenta Fuández, et al (2018) es un principio fundamental en cualquier sistema legal que busca mantener la estabilidad y la confianza de los ciudadanos en la administración de justicia.

La certeza jurídica implica que las leyes y regulaciones deben ser claras, predecibles y

aplicadas de manera uniforme para que los individuos puedan entender sus derechos y obligaciones en la sociedad. Así lo confirma la SCJN Tesis: 2a./J. 140/2017 (10a.) de rubro: “PRINCIPIO DE SEGURIDAD JURÍDICA EN MATERIA FISCAL. SU CONTENIDO ESENCIAL”. “la Segunda Sala ha sostenido (refiriéndose a la materia fiscal)¹ que dicho principio tutela que el gobernado no se encuentre en una situación de incertidumbre jurídica y, por tanto, en estado de indefensión; que el contenido esencial del principio de seguridad jurídica radica en poder tener pleno conocimiento sobre la regulación normativa prevista en la ley y sobre sus consecuencias; que las manifestaciones concretas del principio aludido se pueden compendiar en la certeza en el derecho y en la interdicción de la arbitrariedad;...”

Ya cinco años atrás igual, la SCJN había afirmado “la Primera Sala (también refiriéndose al derecho tributario) ha considerado que el principio de seguridad jurídica consagrado en la Constitución General de la República, es la base sobre la cual descansa el sistema jurídico mexicano, de manera tal que lo que tutela es que el gobernado jamás se encuentre en una situación de incertidumbre jurídica y, por tanto, en estado de indefensión...” Tesis: 1a./J. 139/2012 (10a.) de rubro: “SEGURIDAD JURÍDICA EN MATERIA TRIBUTARIA. EN QUÉ CONSISTE”.

Por ello la exposición de motivos de los cambios a las leyes tributarias contemplan “como principales objetivos la simplificación administrativa y el reforzamiento de la **certeza jurídica**, para lograr un más eficiente y equitativo sistema tributario mexicano...” DOF 08 septiembre de 2021.

No obstante, toda lo referido a la propuesta de requisitos incrementados al CFDI la exigencia de presentar la constancia de situación fiscal para que le facturen operaciones a los contribuyentes no está expresamente incluida en las normas, solo el cumplimiento de todos los requisitos de emisión de ese documento, de la necesidad de contar con los soportes legales de las operaciones realizadas durante un periodo determinado, es que el

contribuyente tiene que acceder a la entrega de la CSF.

¿Cuándo se coloca en esta situación el contribuyente? En el momento específico de estar llevando a cabo una operación que le da origen a la carga impositiva, es decir cuando el contribuyente solicita el CFDI a su proveedor. A esto se le ha denominado hecho imponible, toda vez que de ella deriva la aplicación impositiva, es decir de contribuir con la acción de pagar impuestos.

Un hecho imponible es de acuerdo a los Tribunales Colegiales de Circuito en la Jurisprudencia I.15o.A J/9 es la hipótesis jurídica o de hecho que el legislador elige como generadora del tributo, es decir, el conjunto de presupuestos abstractos contenidos en una ley, de cuya concreta existencia derivan determinadas consecuencias jurídicas, principalmente, la obligación tributaria.

La certeza jurídica y la definición precisa de hechos imponibles son particularmente cruciales en el ámbito fiscal, toda vez que la ley en materia fiscal es de aplicación estricta y no acepta interpretaciones, lo que le genera certidumbre, seguridad y certeza jurídica al contribuyente, de acuerdo a las disposiciones legales del Estado Mexicano por estar cumpliendo con los principios señalados por la Ley suprema de México.

De tal manera que en el caso de estudio al estar condicionando la emisión del CFDI que demuestra la materialidad del hecho imponible con la entrega de la CSF, y esta condición no está establecida en las Leyes fiscales por lo que vulnera la esfera jurídica del contribuyente y no se está cumpliendo con la certeza jurídica.

De acuerdo al artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) es obligación de los mexicanos “Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como de los Estados, de la Ciudad de México y del Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.

Del numeral anterior se desprende principios tributarios en los cuales se mencionan como deben de ser las cargas tributarias para el contribuyente, las cuales serán proporcionales, equitativas, igualitarias, obligatorias dentro de un margen de legalidad.

Al realizar los contribuyentes las actividades a las que se dedica para generar ingresos han optado por alguna de las actividades que señala el Código Fiscal de la Federación (CFF) 14,15,16, y 17 cualquiera que sea el caso tendrá que demostrar la procedencia de los ingresos en esas actividades por lo que ha de emitir los comprobantes que correspondan siendo esto una obligación señalada igualmente por el CFF en su numeral 29. Mientras tanto al realizar la compra de sus insumos, materias primas, instrumentos, herramientas, maquinaria y todo aquello que sea indispensable para realizar su actividad, tendrá la obligación de solicitar el comprobante correspondiente para demostrar en que se ha gastado, invertido, pagado así lo señala la Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR) artículo 27 que indica lo que es deducible encontrándose en el que los gastos sean estrictamente indispensables y que cuenten con su comprobación documental y la Ley de Impuesto al Valor Agregado (LIVA) en el artículo 1 para que el contribuyente pueda acreditar el IVA de los gastos realizados para efectos del ISR y respecto de la (LIVA) que ha pagado este impuesto por sus gastos o inversiones, con ello, ese IVA acreditable podrá disminuir el monto a pagar en la determinación de su impuesto. Señalan Samuelson y Nordhaus (2007), las cargas impositivas son determinantes en la economía de un país pues ello influye en el crecimiento económico si no se cuenta con los recursos en la distribución de la riqueza.

Entre las obligaciones que tiene el contribuyente se encuentra la de expedición de comprobantes mediante documentos digitales por lo estipulado en el artículo 29 del Código Fiscal de la Federación (CFF) que a la letra dice:

“Cuando las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes fiscales por los actos o actividades que realicen, por los ingresos que se perciban o por las retenciones

de contribuciones que efectúen, los contribuyentes deberán emitirlos mediante documentos digitales a través de la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria. Las personas que adquieran bienes, disfruten de su uso o goce temporal, reciban servicios, realicen pagos parciales o diferidos que liquidan saldos de comprobantes fiscales digitales por Internet, o aquéllas a las que les hubieren retenido contribuciones deberán solicitar el comprobante fiscal digital por Internet respectivo. Los contribuyentes que exporten mercancías que no sean objeto de enajenación o cuya enajenación sea a título gratuito, deberán expedir el comprobante fiscal digital por Internet que ampare la operación”.

Si llegará a existir algún error en la factura del contribuyente o bien esta no se realizará cumpliendo con los requisitos fiscales establecidos en los numerales 29 y 29-A del Código Fiscal de la Federación, el contribuyente tendría problemas fiscales, porque esos gastos realizados serían no deducibles y actualizaría el hecho imponible del artículo 28 de la LISR, lo cual afectará al contribuyente al no poder deducir el gasto en materia de ISR y no podrá acreditar el IVA pagado.

La certeza jurídica y la definición clara del hecho imponible son pilares fundamentales de un sistema tributario legal justo y efectivo. Estos principios aseguran que los contribuyentes comprendan sus derechos y responsabilidades, que las leyes se apliquen de manera justa y uniforme, y que se proteja contra el abuso del poder estatal. La certeza jurídica y la claridad en la definición de los hechos imponibles son esenciales para mantener la confianza en el sistema legal y garantizar que este cumpla con su objetivo principal: la búsqueda de la justicia.

Funciones legales de los documentales CFDI y CSF

Las facturas han pasado de ser un comprobante fiscal impreso, es decir, un documento en papel a un documento tecnológico, en su evolución a través de los años de reformas fiscales, pues éstas han tenido implicaciones en el día a día de los contribuyentes, debido a los avances tecnológicos en su búsqueda de simplificar el método de facturación con la finalidad de que se haga más rápido y asimismo, que el Sistema de Administración Tributaria (SAT) pueda recabar la mayoría de datos del CFDI, para poder fiscalizar con mayor precisión, rapidez y con el menor costo.

Como pasa con algo que se desconoce, este documento ha resultado en lugar de una simplificación una complicación, sobre todo para el contribuyente que, por diversas razones, no cuenta con equipo de cómputo, no tiene conexión a internet o bien no es experto en habilidades tecnológicas. Por lo que, una vez que se domina el tema, viene la simplificación.

El CFDI tiene su fundamento legal en México en el artículo 29 del Código Fiscal de la Federación, el cual menciona la obligación que tiene el contribuyente de emitir comprobantes digitales a través de medios electrónicos, ya sean por ingresos percibidos o gastos efectuados, y que debido a los cambios fiscales actuales es que la Constancia de Situación Fiscal (CSF) ha cobrado mucha importancia, para poder dar cumplimiento a dicha obligación.

La Constancia de Situación Fiscal es un documento público emitido por el Sistema de Administración Tributaria el cual contiene datos de identidad, ubicación y características fiscales del contribuyente, como lo es su régimen fiscal, RFC, domicilio, teléfono, correo electrónico, obligaciones fiscales y tratándose de personas físicas también contiene el CURP, tiene su fundamento legal en el artículo 27 del Código Fiscal de la Federación y en la Resolución Miscelánea Regla 2.4.10.

En la **Resolución Miscelánea** de 2022 se hicieron modificaciones en la forma de facturación se habló de una transición en la elaboración del CFDI versión 3.3 a una versión 4.0, que después de varios meses de prórrogas que daba el Sistema de Administración Tributaria, fue que, hasta el 31 de marzo de 2023, se pudo llevar a cabo la transición en el modo de facturación, y se quedó la versión 4.0 para emitir comprobantes digitales.

Entre los cambios más notorios que se realizaron en esta nueva versión de facturación de acuerdo a la miscelánea 2022, anexo 20 versión 4.0 son:

- Incluye de manera obligatoria el nombre y código postal del domicilio fiscal del emisor y del receptor.
- Incluye campos para identificar las operaciones donde exista una exportación de mercancías.
- Identifica si las operaciones que ampara el comprobante son objeto de impuestos indirectos.
- Incorpora nuevos apartados para reportar información respecto de las operaciones con el público en general; así como aquellas que se realicen a cuenta de terceras personas.

Es así como para el ejercicio 2023 se modificó el artículo 29-A fracción IV del CFF donde se agregó a los requisitos para el timbrado del CFDI “la clave del Registro Federal de Contribuyentes, nombre o razón social; así como el código postal del domicilio fiscal de la persona a favor de quien se expida, asimismo, se debe indicar la clave del uso fiscal que el receptor le dará al comprobante fiscal”.

La reforma realizada al precepto anterior ha provocado problemas para el contribuyente para poder facturar, y una molestia hacia su persona, toda vez que, la CSF al contener todos los datos fiscales del contribuyente y el proveedor o prestador de servicios para poder cumplir con las disposiciones tributarias respecto de la facturación, solicita la constancia de situación fiscal actualizada al cliente, un documento que no siempre se lleva consigo, y por

tal motivo, retrasa y hace más tedioso el tema de la facturación, porque si no es entregada esta constancia, se niega el CFDI, y al negarse el CFDI, el contribuyente ni puede deducir gastos ni acreditar IVA, generándole un daño en su patrimonio, porque tendrá que pagar más impuesto al no poder contar con sus gastos facturados.

II. Metodología.

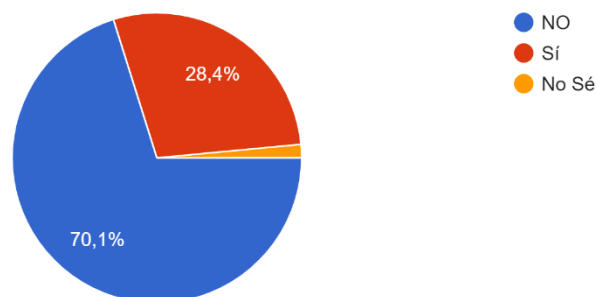
El presente trabajo se enclava en la investigación cualitativa la cual señala Rojas (2013) parte de un hecho de la realidad, en este caso de los contribuyentes que se mueven en un entorno de exigencia sin estar incluida por la norma expresamente, es decir si no presentas la CSF no hay factura. De tal manera que metodológicamente si se localiza un problema que afecta a la sociedad y este es común es necesario buscar las alternativas de solución o de modificar esa problemática y es cuando se encuentran alternativas que se está en presencia de aportación al conocimiento. La metodología es descriptiva y explicativa pues señala las repercusiones que se tendrían en la omisión de la entrega de la CSF. Su argumentación emplea el método deductivo para su discurso aplicando argumentos lógicos para clarificar lo expuesto y plantea un problema que aún está vigente, por lo que es un problema trascendental que impacta a los contribuyentes con un corte factorial ya que incide el hecho imponible en el factor económico, el factor de la legalidad y el factor fiscal que lleva a incumplimientos.

Para soportar que existe un acto de molestia entre los contribuyentes se ha determinado una muestra de 130 personas de las que se logró obtener las cuentas de correo y se les hizo llegar la encuesta, diseñada a conveniencia para apuntalar al objetivo de esta investigación, valiéndose de la facilidad de la tecnología al aplicar la herramienta de los formularios de Google de uso gratuito, para evitar costos en el levantamiento de los datos durante un periodo de quince días en enviar y al retornar se obtuvieron 67 de las encuestas. Aprovechando dicha opción que se brinda se pudo igualmente procesar los datos obteniendo porcentajes que dan la oportunidad de realizar inferencias para la discusión.

III. Resultados

1. Forma parte de un contribuyente Persona Moral

67 respuestas



Este primer ítem tiene la función de saber de los encuestados de cual tipo de contribuyente fueron los que participaron y predominaron, siendo el porcentaje mayor de personas físicas con un 70.1% un 28.4 % son parte de una persona moral y el 1.5 % dijo no saber, bien que efectivamente tiene desconocimiento fiscal o bien que no se encuentra registrado en el RFC.

2. Es una Persona Física que recibe ingresos permanentes

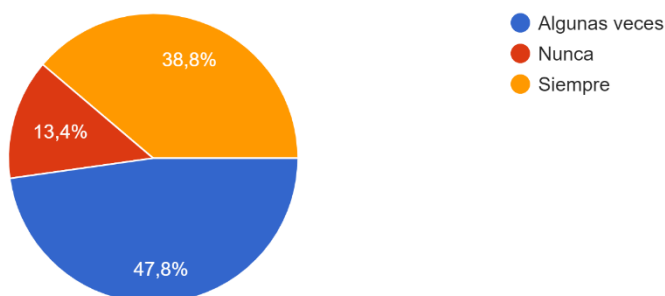
67 respuestas



Este ítem 2 busca conocer si las personas físicas que están respondiendo están recibiendo ingresos de forma constante por lo que en algún momento se haya enfrentado en la necesidad de facturar para comprobar tanto ingresos como erogaciones. Bien para deducir o para acumular gastos o para sus deducciones personales anuales.

3. ¿Le han solicitado la Constancia de Situación Fiscal cuando pide que le facturen lo que pagó?
¿Cuándo?

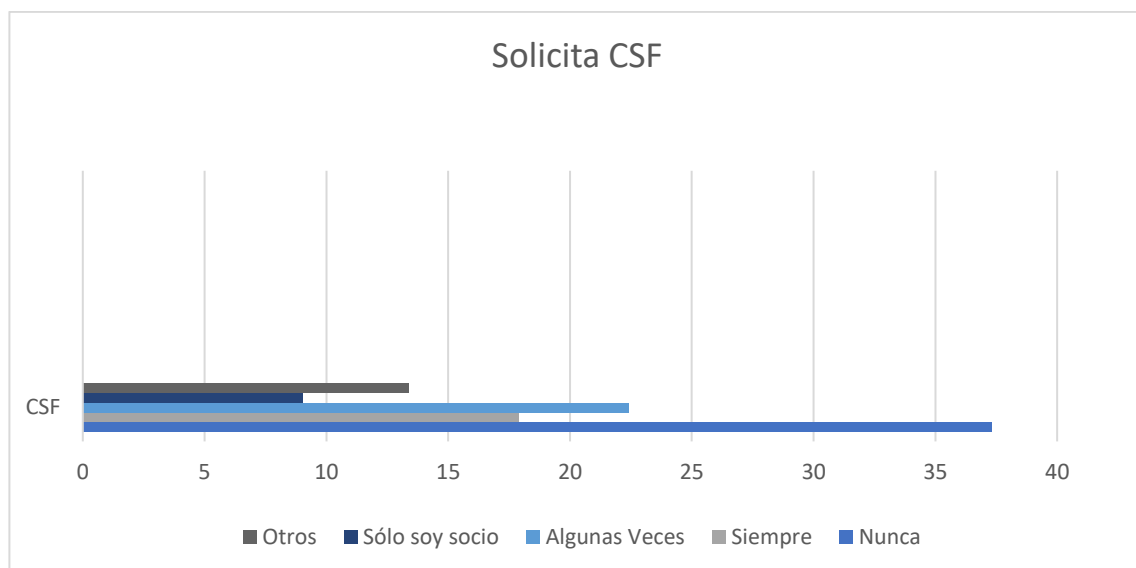
67 respuestas



Este cuestionamiento 3 es un soporte importantísimo para observar como algunos contribuyentes ni han llegado a conocer la CSF pues no se las han solicitado en ningún momento y ese porcentaje es del 13.4%. A los que se las han solicitado algunas veces la CSF resultó ser el mayor porcentaje lo cual fortalece la parte de la investigación que afirma: si es posible facturar sin solicitarla.

4. Como contribuyente PM ¿ha solicitado la Constancia de Situación Fiscal cuando le piden que les facture por las operaciones que hacen con usted?

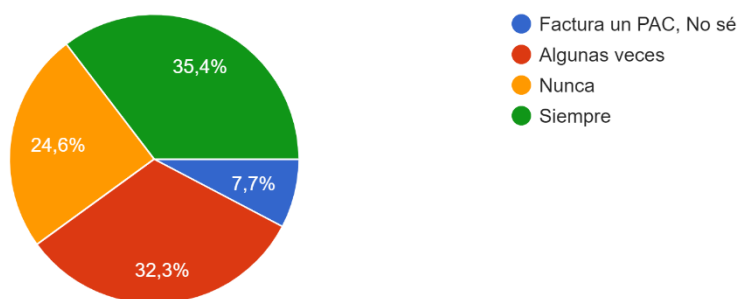
67 respuestas



En esta pregunta 4 las opciones de respuesta colocadas eran cinco y los participantes hicieron anotaciones que dividieron el porcentaje de Otro. La respuesta que refleja mayor porcentaje es del 37.3% es que Nunca ha solicitado esa CSF se infiere que tiene contratado un Proveedor de comprobantes autorizado (PAC) los que contestaron Algunas veces podría ser que hicieron la compra por medios electrónicos y ahí es requisito poner la opción de facturación y esta se transfiere al PAC. El 17.9% señaló que siempre facturan. Cuando la persona que respondió no está muy involucrada en la operación de la empresa dio la respuesta que solo es socio y ese es un 9% es congruente ya que en nuestro país son más las personas físicas que las personas morales.

5. Como contribuyente PF ¿ha solicitado la Constancia de Situación Fiscal cuando le piden que les facture por las operaciones que hacen con usted?

65 respuestas



Las respuestas del cuestionamiento 5 refleja como la persona física tiene la necesidad de facturar por ingresos cuando el régimen donde están inscritos requiere esta gestión, para las personas físicas del régimen de sueldos y salarios requieren factura para sus deducciones personales estas respuestas fortalecen que si se solicita la CSF se observa que el 35.4 siempre la solicitan el 32.3 % algunas veces la solicitan esta respuesta puede tener varias interpretaciones como que haya quienes no requieran la factura. El 24.6 % Nunca la solicita y solo el 7.7% tiene contratado un PAC

6. ¿Sabe porque le piden la CSF cuando pide una factura por la operación que realiza con otro contribuyente'

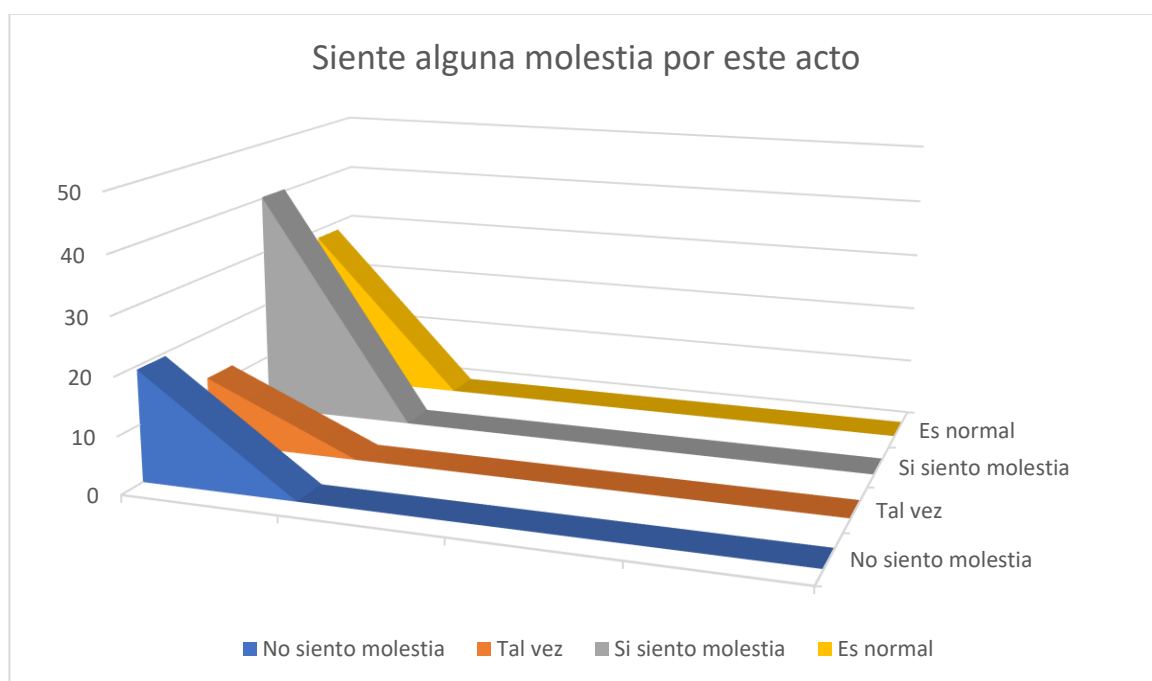
67 respuestas



En la pregunta 6 se busca demostrar que muchas veces los contribuyentes desconocen las gestiones en el cumplimiento de sus obligaciones y por esa razón podrían incurrir en errores que los lleven a situación de conflicto, y hay otro porcentaje que si está en el conocimiento fiscal y generalmente están cumpliendo en tiempo y forma sus obligaciones el 47.8% entiende que facturar es necesario y si quieres una factura y te solicitan la CSF pues hay que entregarla aun cuando no se encuentre expresado en la norma fiscal. El 19.4% No tiene ni idea que es, que contiene y para qué sirve la CSF y otro 19.4% esta responde que es una obligación pedirla pues ya se han acostumbrado a entregarla. Un 13.4% agrego en Otros, diversas respuestas que suman este porcentaje.

7.- ¿Siente alguna molestia cuando le solicitan la CSF para poder facturar?

67 respuestas



Este cuestionamiento 7 lleva a determinar si finalmente es un acto de molestia la recurrencia de solicitar la CSF al contribuyente para facturarle. En las opciones se colocaron cinco posibles respuestas. Se refleja claramente que se siente molestia la solicitud recurrente de la CSF para que le facturen a un contribuyente pues alcanzo el 40.3% de los encuestados. Un 28.4 % indicó que es normal que deba entregar la CSF pues con el tiempo transcurrido de estarla solicitando las personas que requieren facturas ya se han acostumbrado. Un 19.4 % señaló que no siente molestia, le es indiferente. Y un 11.9% indica que solo talvez podría sentir molestia se infiere que factura poco hasta ahora. Con estos resultados se afirma que si resulta ser un acto de molestia la insistencia de que cada vez que se necesita facturar la soliciten.

Como toda encuesta los resultados dependen del grado de conocimiento de lo que se pregunta y de la experiencia que se pueda tener en la gestión fiscal no obstante se encuentra que las estadísticas siempre llevarán a fortalecer o desestimar el presupuesto que se plantean los autores desde el inicio.

IV. Discusión

Cuando las personas físicas o morales se encuentran con su negocio en marcha es cuando se percatan de todo lo que representa el cuidado de la emisión o recepción de los CFDI pues apoyan en poder deducir para ISR o poder acreditar el impuesto pagado de IVA. La ausencia de los CFDI coloca al contribuyente en un estado de vulnerabilidad ante una revisión de la autoridad fiscal, al no poder comprobar sus ingresos o gastos. Por lo tanto, se vuelve un círculo vicioso, sin fundamento legal, demostrando el temor de no contar con los CFDI si no entregas la CSF.

Finalmente, los regímenes de contribución tienen plazos y tiempos para realizar modificaciones a la situación fiscal y si esta no ha variado no se tendría la necesidad de entregarse la CSF actualizada, toda vez que la condición del contribuyente no ha cambiado.

La información que contiene la CSF, es utilizada para verificar que el contribuyente al que se le va a facturar está en concordancia con los datos que están vigentes en la página del SAT y así poder timbrar la factura.

V. Conclusiones

Se puede afirmar que la certeza jurídica por la solicitud de la CSF al contribuyente para facturarle no se encuentra expresada claramente en la norma y que se está aplicando por los que facturan sin que esto sea parte de las leyes estrictamente hablando, más si se hace la relación indirecta de que es un requisito verificar la información de este documento para emitir el CFDI y eso si está señalado en la norma expresamente. Más en estricto apego a la certeza jurídica se está solicitando algo que no está normado.

Es totalmente cierto que los actos o actividades se comprueban como hecho imponible en el momento en que se realizan y se materializan con la emisión de las facturas o CFDI por lo que no contar con ellos en tiempo y forma causa retrasos en el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Los aspectos tecnológicos y su aplicación práctica en la gestión fiscal es una evolución que aun cuando se ha venido dando de manera paulatina no es algo que se llegue a dominar ya que, con las reformas fiscales, del CFDI estas dominando su manejo de emisión y recepción cuando aparece otra reforma que modifica lo aprendido. Esto se vislumbra que será algo que se presente año con año ya que se le ponen cada vez más requisitos más cuestiones informáticas que rebasan las habilidades que se van obteniendo.

Por otro lado, se puede afirmar que la CSF es un documento que se ha creado para tratar de regular a las personas que tienden a buscar opciones para no cumplir con sus obligaciones y aplican acciones que dificultan la fiscalización de las autoridades para poder aplicarles las facultades de comprobación. En eso es un constante reto poder encontrar cada vez los controles que se puedan aplicar para dicha acción ya que no se logra la recaudación esperada.

Propuesta

Dado que la circunstancia no ha cambiado y continúan solicitando la CSF condicionando la emisión del CFDI, se propone lo siguiente:

1. Cuando se trata de un contribuyente que ha estado realizando operaciones con el emisor del CFDI y se esperaría que el emisor ya cuente con la información del receptor, entonces solo preguntar al receptor si ha tenido modificaciones en su situación fiscal. En caso contrario ya no requerir la CSF puesto que, ya se cuentan con los datos.
2. Cuando se trate de un receptor que acude por primera vez a facturar con ese emisor, solicitar la CSF.

VI. REFERENCIAS

Como generar tu constancia de situación Fiscal.

<https://www.sat.gob.mx/aplicacion/53027/genera-tu-constancia-de-situacion-fiscal>

Código Fiscal de la Federación. Art. 29, 29A Requisitos de los comprobantes fiscales digitales por internet. 12 de diciembre de 2021 DOF

Faúndez, A., Osman-Hein, R., & Pino Moya, M. (2018). La auditoría tributaria por sistemas electrónicos frente a los derechos de los contribuyentes: un estudio comparado en América Latina. *Revista Chilena De Derecho Y Tecnología*, 7(2), 113–135.
<https://doi.org/10.5354/0719-2584.2018.51099>

Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. (2014). *Metodología de la Investigación* 6ª edición Mac Graw Hill.

Ley de Impuesto Sobre la Renta. Artículos aplicables a la emisión de CFDI para que sean

deducibles. 12 de diciembre de 2021 DOF

Ley de Impuesto al Valor Agregado. Artículos aplicables a acreditamiento de impuesto pagado. 12 de diciembre de 2021 DOF

Meza, B. e Ibaceta, D. (2007). “El Principio Constitucional de Legalidad en Materia Tributaria”, Cuadernos del Tribunal Constitucional, Santiago, Chile.

Por la Redacción (31 de marzo de 2023). Constancia de situación fiscal: ¿A partir de cuándo es obligatoria y cómo puedes tramitarla? <https://www.elfinanciero.com.mx/mis-finanzas/2023/03/31/constancia-de-situacion-fiscal-a-partir-de-cuando-es-obligatoria-y-como-puedes-tramitarla/#:~:text=La%20constancia%20de%20situaci%C3%B3n%20fiscal,como%20para%20cobrar%20en%20n%C3%B3mina>

Por la Redacción (31 de marzo de 2023) SAT 2023: ¿Cuáles son los nuevos requisitos para emitir facturas 4?0 desde el 1 de abril? <https://www.elfinanciero.com.mx/mis-finanzas/2023/03/31/sat-2023-cuales-son-los-nuevos-requisitos-para-emitir-facturas-40-desde-el-1-de-abril/>

Rojas Soriano, Raúl. (2013). Guía para realizar investigaciones sociales. Editorial Plaza y Valdez. México.

Samuelson, P., y Nordhaus, W. D. (2007). *Macroeconomía con aplicaciones a Latinoamérica*. México: McGraw-Hill Interamericana.

Resolución Miscelánea 2022. DOF del 27 de diciembre de 2021. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5639466&fecha=27/12/2021#gs.tab=0

Ubilla, Alejandra y Ossandón Francisco. (2018). Sistema tributario desintegrado para Chile:

Análisis desde la equidad, certeza jurídica y eficiencia. Revista de Estudios Tributarios
No. 20.

EXPLORANDO LAS TENDENCIAS ACTUALES EN CULTURA EMPRENDEDORA: UNA REVISIÓN BIBLIOMÉTRICA UTILIZANDO DIMENSIONS

Juan Bautista Boggio Vázquez

Universidad del Caribe
ORCID: 000-0002-4331-4793

Elda Leticia León Vite

Universidad del Caribe
ORCID: 0000-0001-7738-3060

Resumen

Este artículo presenta una revisión bibliométrica exhaustiva de la investigación sobre cultura emprendedora en las publicaciones académicas entre 1990 y 2020, utilizando herramientas como Dimensions y VOS viewer para identificar tendencias en términos de temas de investigación y origen de instituciones y autores. Además de ofrecer una visión actualizada, el estudio destaca la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico, la creación de empleo y la innovación, y argumenta que para comprender los factores determinantes del emprendimiento es esencial conocer la investigación sobre cultura emprendedora. El artículo también examina la evolución de la investigación en este campo y las instituciones que están centrando su atención en el emprendimiento. Se hace uso de métricas alternativas facilitadas por Dimensions para mejorar la comprensión del panorama actual. En resumen, esta revisión bibliométrica es una valiosa contribución al campo de la investigación sobre emprendimiento, y ofrece un punto de partida para futuras investigaciones.

Palabras clave: Cultura emprendedora; Análisis Bibliométrico; Dimensions; Altmetrics

Abstract

This article presents a comprehensive bibliometric review of research on entrepreneurial culture in academic publications from 1990 to 2020, using tools such as Dimensions and VOS viewer to identify trends in terms of research topics and the origin of institutions and authors. In addition to providing an updated overview, the study emphasizes the importance of entrepreneurship for economic growth, job creation, and innovation, and argues that understanding the determinants of entrepreneurship requires knowledge of research on entrepreneurial culture. The article also examines the evolution of research in this field and the institutions that are focusing on entrepreneurship. Alternative metrics provided by Dimensions are used to

improve the understanding of the current landscape. In summary, this bibliometric review is a valuable contribution to the field of entrepreneurship research and provides a starting point for future research.

Keywords:

Entrepreneurial culture; Bibliometric analysis; Dimensions; Altmetrics

I. Introducción

Este artículo presenta un minucioso análisis bibliométrico de la investigación concerniente a la cultura emprendedora en el ámbito académico, abarcando el período de 1990 a 2020. Se han empleado herramientas como Dimensions y VOS viewer para discernir tendencias en relación a los temas de investigación y el origen de instituciones y autores. Más allá de proporcionar una visión actualizada, el estudio resalta la trascendencia del emprendimiento en términos de crecimiento económico, generación de empleo e innovación. Además, se argumenta que, para una comprensión profunda de los factores determinantes del emprendimiento, es crucial tener un sólido fundamento en la investigación sobre cultura emprendedora. En este contexto, se examina también la evolución de la investigación en este campo y se identifican las instituciones que han centrado su atención en el emprendimiento. Se ha recurrido a métricas alternativas proporcionadas por Dimensions para enriquecer la percepción del entorno actual. En conjunto, esta revisión bibliométrica aporta significativamente al campo de investigación sobre emprendimiento y establece una base esencial para futuras investigaciones.

La motivación para emprender este estudio se basa en la clara necesidad de examinar minuciosamente la producción científica relativa a la cultura emprendedora en el

período 1990-2020. La complejidad de este fenómeno, que ha sido abordado por diversos autores, subraya su creciente importancia en el desarrollo económico y social. De esta manera, una revisión sistemática y exhaustiva de la literatura en esta área no solo permite identificar avances significativos, sino también reconocer lagunas y desafíos pendientes. Además, el análisis de trabajos sobresalientes publicados en prestigiosas revistas proporciona una visión actualizada y global de las tendencias y debates en este dominio. Estos hallazgos no solo resultarán valiosos para investigadores interesados en profundizar en este tema, sino también para formuladores de políticas públicas comprometidos con el fomento del emprendimiento y el desarrollo económico.

Impacto de la cultura emprendedora en el crecimiento económico y la innovación

El emprendimiento se revela como un motor impulsor de empleo, innovación y productividad, al desempeñar un papel crucial en las elecciones vocacionales. Este efecto ha sido sustentado por Birch (1979), quien pone de manifiesto que las pequeñas empresas, especialmente aquellas iniciadas por emprendedores, son responsables de la generación de empleo. A su vez, Baumol y Strom (2008) acentúan la trascendencia del emprendimiento en la innovación y la productividad. Este fenómeno de crear empresas repercute en múltiples dimensiones, abarcando el crecimiento económico (Wennekers & Thurik, 1999; Acs Z. , 2006), la innovación (Drucker, 1985), la creación de empleo (Henrekson & Johansson, 2009), la competitividad (Acs & Amorós, 2008) y el desarrollo regional (Audretsch & Belitski, 2017). El emprendimiento resulta esencial para propiciar el crecimiento laboral, la innovación y la productividad. A su vez, la cultura emprendedora ejerce su influencia en la regulación, la inversión y las actitudes sociales, en última instancia

afectando el éxito empresarial y la sociedad en su conjunto. Explorar los impulsores de esta cultura en diversos contextos posibilitará la formulación de políticas y estrategias que catalicen el éxito empresarial.

La corriente histórica alemana, encabezada por autores como Max Weber y Werner Sombart, otorga una marcada relevancia a la cultura emprendedora. En particular, Weber (2021) argumenta que la ética protestante, en especial el calvinismo, influyó en el surgimiento del capitalismo moderno. Sombart (2001), por su parte, establece conexiones entre la ética judía y la actividad empresarial, así como el desarrollo del capitalismo. En contraste, Shane (1996) disecciona la relación entre religión y la creación de empresas, hallando que la educación y la experiencia ejercen una influencia más significativa que la religión. Por otro lado, Casson (2010) y Baumol (2004) postulan la incidencia de los valores culturales en la iniciativa empresarial. No obstante, Galambos (2021), Huntington (2000) y Harrison (2000) enfatizan la relevancia de la cultura emprendedora en el desarrollo económico y social, abogando por políticas que fomenten la educación empresarial, las redes y la regulación que estimule la innovación y la competitividad. Asimismo, Hofstede (2001) aporta dimensiones culturales como la distancia al poder, la individualidad-colectividad, la aversión a la incertidumbre y la masculinidad-femineidad, elementos que influyen en las actitudes hacia el riesgo y la innovación.

Las investigaciones recientes desvelan la coexistencia de múltiples culturas emprendedoras (Hayton & Cacciotti, 2013), subrayando la complejidad y diversidad inherentes a este fenómeno. Esta variedad subraya la necesidad de enfoques contextualizados para la promoción de la cultura emprendedora (Cacciotti & Hayton, 2017). En síntesis, los valores culturales y religiosos ejercen una influencia directa en la actividad empresarial y el desarrollo económico, culminando en la configuración de una cultura que fomenta la innovación y el crecimiento. Veciana (2007) aborda el estudio del emprendimiento desde diversas perspectivas, como lo económico, lo psicológico, lo sociocultural y lo gerencial.

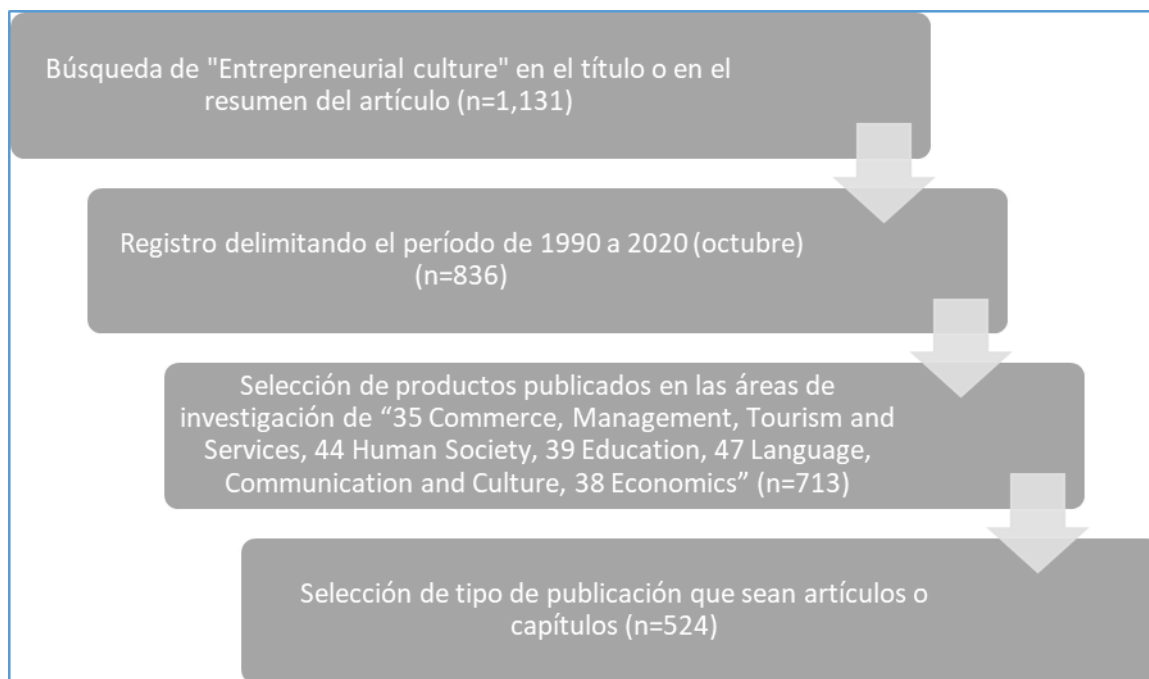
Dentro del enfoque sociocultural o institucional (Veciana & Urbano, 2008), la cultura emprendedora ejerce un impacto a nivel individual, empresarial y social. La comprensión de cómo el contexto influye en las decisiones y conductas empresariales, así como la forma en que estas a su vez contribuyen a modelar el entorno, se torna esencial (Veciana J. M., 2007). La justificación para investigar la cultura emprendedora desde 1990 hasta 2020 radica en su creciente relevancia en el desarrollo económico y social. Una exhaustiva revisión de la producción científica permitirá identificar avances y desafíos, brindando orientación tanto a investigadores como a formuladores de políticas.

Metodología.

Para realizar el estudio se utilizó Dimensions, que es una plataforma de búsqueda para investigadores lanzada en 2018 por Digital Science. Esta base de datos académica tiene una cobertura de artículos de revistas similar a Scopus, lo que la hace una alternativa plausible a Scopus y Web of Science para realizar análisis generales de citas y como apoyo de algunos tipos de evaluaciones de investigación (Thelwall, 2018; Harzing, 2019; Singh, Singh, Karmak, Leta, & Mayr, 2021). De la misma manera, Orduña-Malea y Delgado-López-Cózar (2018) concluyeron que Dimensions es una alternativa para realizar análisis de citas, pudiendo rivalizar con Scopus (mayor cobertura y gratuidad) y con Google Scholar (mayores funciones para el tratamiento y exportación de datos). Adicionalmente Dimensions utiliza aprendizaje automático (machine learning) para categorizar un artículo, en vez de clasificarlo de acuerdo a la disciplina que maneja la revista que lo publicó (Bornmann, 2018; Herzog & Lunn, 2018), y de esta forma se pueden identificar y clasificar mejor las investigaciones multidisciplinarias.

Figura 1.

Pasos de la selección de publicaciones en Dimensions.



Fuente: elaboración propia.

Análisis de la producción científica sobre la cultura emprendedora

La búsqueda que arrojó los datos fue realizada el 23 de noviembre del 2022, y los criterios de selección fueron que “entrepreneurial culture” se encontrara en el título o en el resumen del artículo, que el período de publicación fuera entre 1990 y 2020, y que los campos de investigación aceptados fueran “35 Commerce, Management, Tourism and Services”, “44 Human Society”, “39 Education”, “47 Language, Communication and Culture” y “39 Economics” en la base de datos de Dimensions (Digital Science & Research Solutions, Inc., 2022).

La cantidad de artículos sobre la cultura emprendedora por subcampos de investigación en los cuales fueron publicados de acuerdo con la clasificación de *Australian and New Zealand Standard Research Classification* (ANZSRC) (2022) que utiliza Dimensions, suman 364 artículos en “Comercio, Gestión, Turismo y Servicios”, y 30 artículos en “Economía”. Siendo identificados también otras categorías de investigación.

Tabla 1.

Artículos por categoría y campo de investigación.

Categoría y Campo de Investigación	Cantidad de artículos
35 Commerce, Management, Tourism and Services	364
44 Human Society	114
39 Education	70
47 Language, Communication and Culture	31
38 Economics	30
50 Philosophy and Religious Studies	20
46 Information and Computing Sciences	9
52 Psychology	8

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de Dimensions de acuerdo a clasificación ANZSRC 2020.

La Tabla 1 muestra la distribución de artículos en todas las categorías disponibles. Es importante destacar que la gran mayoría de los artículos se encuentran dentro de las primeras cinco categorías, mientras que solamente 20 artículos pertenecen a la categoría de Filosofía y Estudios Religiosos. Esta información es relevante ya que indica que hay una mayor concentración de artículos en ciertas áreas temáticas en comparación con otras, lo

que podría reflejar tanto la demanda del público como el enfoque de los autores o editores. Como académico, es crucial prestar atención a estas tendencias para comprender mejor el campo de estudio y cómo se están desarrollando las investigaciones en diferentes áreas temáticas.

I. Citas

El análisis de la distribución de citas en un conjunto de 500 artículos sobre cultura emprendedora en la tabla 2, muestra que los primeros 20 artículos más citados concentran el 44% del total de las citas. Esto sugiere que estos artículos han tenido un impacto significativo en el campo de estudio y cumplen con los criterios para ser considerados como representantes de la ley de Lotka. Según esta ley, en cualquier campo de investigación, existe una concentración desigual de autoría, donde un pequeño número de autores producen la mayoría de las publicaciones y la mayoría de los autores producen solo unas pocas publicaciones. En el caso de la cultura emprendedora, esta ley se refleja en la concentración de citas en un número limitado de artículos y autores.

Tabla 2.

Los veinte artículos más influyentes sobre cultura emprendedora

Ranking	Título	Total citas	Autor/es	Journal	Año
1	A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its	772	Ireland, R. Duane; Hitt, Michael A.;	Journal of Management	(2003)

	Dimensions		Sirmon, David G.		
2	Building firm-specific advantages in multinational corporations: the role of subsidiary initiative	629	Birkinshaw, Hood, y Jonsson	Strategic Management Journal	(1998)
3	An operationalization of Stevenson's conceptualization of entrepreneurship as opportunity-based firm behavior	308	Brown, Davidsson, y Wiklund	Strategic Management Journal	(2001)
4	Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lesson from the US and Sweden	158	Henrekson y Rosenberg	The Journal of Technology Transfer	(2001)
5	Civilizational Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies	152	Sztompka	Zeitschrift für Soziologie	(1993)
6	Turning adversity into advantage: Does proactive marketing during a recession	152	Srinivasan, Arvind, y Lilien	International Journal of Research in Marketing	(2005)

pay off?					
7	Open Innovation In Practice	151	Kirschbaum	Research-Technology Management	(2005)
8	Entrepreneurship: what triggers it?	150	Morrison	International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research	(2000)
9	Cloud Computing in Support of Supply Chain Information System Infrastructure: Understanding When to go to the Cloud	143	Wu, Cegielski, Hazen, y Hall	Journal of Supply Chain Management	(2013)
10	National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union	143	Liñán y Fernandez-Serrano	Small Business Economics	(2014)
11	Is there an entrepreneurial culture? A review of empirical research	142	Hayton y Cacciotti	Entrepreneurship and Regional Development	(2013)

12	Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth	140	Beugelsdijk	Journal of Evolutionary Economics	(2007)
13	The Role of Small Firms in U.S. Biotechnology Clusters	139	Audretsch	Small Business Economics	(2001)
14	Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities	134	Stuetzer, Obschonka, Brixy, Sternberg, y Cantner	Small Business Economics	(2014)
15	Theoretical Foundations of an International Entrepreneurial Culture	125	Dimitratos y Plakoyiannaki	Journal of International Entrepreneurship	(2003)
16	Culture and innovation: The moderating effect of cultural values on corporate entrepreneurship	121	Turró, Urbano, y Peris-Ortiz	Technological Forecasting and Social Change	(2014)
17	Selling Silicon Valley: Frederick Terman's	117	Leslie y Kargon	The Business History Review	(1996)

Model for Regional Advantage					
18	Disentangling competences: Interrelationships on creativity, innovation and entrepreneurship	115	Edwards-Schachter, García-Granero, Sánchez-Barrioluengo, Quesada-Pineda, y Amara	Thinking Skills and Creativity	(2015)
19	The 'Cultural Turn' in Australian Regional Economic Development Discourse: Neoliberalising Creativity?	111	Gibson y Klocker	Geographical Research	(2005)
20	Measuring the performance of Oxford University, Oxford Brookes University and the government laboratories' spin-off companies	105	Smith y Ho	Research Policy	(2006)

Fuente: Elaboración propia con datos de Dimensions.

IV. II. Métricas alternativas

Si se utilizan métricas alternativas (altmetrics) se obtiene una medición de los diferentes impactos de la investigación más allá de las métricas tradicionales de la producción científica. De acuerdo con la Universidad de Chile, “estas métricas han nacido para reflejar la influencia del trabajo científico dentro de los nuevos contextos digitales, sociales y de información. Incluyen las veces que se ha referenciado en blogs y redes sociales como Facebook y Twitter, o las veces que ha sido marcado como favorito o guardado entre las referencias de un gestor de bibliografía, como Mendeley” (2022). La investigación académica sobre la cultura emprendedora analizada a través de altmetrics, ha permitido descubrir artículos de journals con un alcance más amplio que el área de negocios; tales como Science, Science and Public Policy, Angelaki y Popular Communication. Los datos obtenidos provienen de la web, lo que permite el monitoreo y la recuperación de menciones en línea tan pronto como se publican, incluso si la revista se identifica con otra temática. Esto posibilita la obtención de recopilaciones más rápidas y la inclusión de artículos que de otra forma no se mencionarían. De los diez artículos más destacados según altmetrics en Dimensions, todos ellos fueron mencionados en Twitter o guardados en Mendeley. Entre ellos, cinco artículos ya habían sido identificados entre los más citados, por lo tanto, solo se mencionan en la Tabla 4 los otros cinco artículos que son bien calificados con altmetrics, pero no aparecen entre los más citados.

Tabla 3.

Los artículos medidos con Altmetrics sobre Entrepreneurial culture.

Ranking	Título	Altmetrics	Autor/es	Journal	Año
1	Business decisions	28	Mervis	Science	(2015)
2	Academic inventors and research groups: entrepreneurial cultures at universities	25	Göktepe-Hultén	Science and Public Policy	(2008)
3	The Importance Of Indigenous Educational Outcomes To Small Enterprise Development Within Remote Indigenous Communities Of Northern Australia	23	Fuller, Howard, Gunner, y Holmes	Small Enterprise Research	(2003)
4	IN THE GARAGE	20	Fuller G.	Angelaki	(2015)
5	Self-service media: Public radio personalities, reality podcasting, and entrepreneurial culture	12	Cwynar	Popular Communication	(2019)

Nota: Se excluyen artículos que ya se mencionaron en la tabla de más citados.

Fuente: Elaboración propia con datos de Dimensions.

Existen muchas razones por las cuales un artículo puede ser considerado valioso o interesante, pero no necesariamente citado en otros trabajos académicos. Por ejemplo, un artículo podría ser almacenado en Mendeley debido a que el investigador lo encontró útil para su propia investigación, pero quizás no tuvo la oportunidad de citarlo en su trabajo. De igual forma, un artículo podría ser compartido en Twitter porque contiene información relevante o novedosa, pero no necesariamente llega a ser citado en otros trabajos. Cada uno de los cinco artículos analizados aborda una perspectiva diferente de la cultura emprendedora, desde la relación entre la academia y el emprendimiento hasta la influencia del género y la historia en la cultura emprendedora actual.

El Field Citation Ratio (FCR), por otra parte, es una medida que indica la eficacia relativa de citas de un artículo en comparación con otros artículos publicados en el mismo año y en la misma área temática. El FCR se normaliza a 1.0 para la selección de artículos en la misma área temática y año de publicación. Un FCR superior a 1.0 indica que el artículo ha recibido más citas de lo que sería de esperar en comparación con otros artículos publicados en la misma área temática y año. Por lo tanto, un FCR alto puede ser considerado como una medida de la influencia relativa del artículo en su campo.

Es importante tener en cuenta que los artículos con menos de dos años de antigüedad no tienen FCR, ya que se necesitan al menos dos años para que el artículo sea citado en otras publicaciones. Además, un artículo con cero citas tiene un FCR de 0, lo que indica que no ha recibido ninguna cita en comparación con otros artículos publicados en la misma área temática y año.

La Tabla 4 muestra los artículos que han sido indexados en la base de datos de Dimensions con un alto valor de Field Citation Ratio (FCR), y que no han sido

incluidos en la tabla de los veinte artículos más citados. Estos artículos, en su mayoría, son publicaciones recientes y, por lo tanto, no han tenido el tiempo suficiente para acumular un gran número de citas.

No obstante, la presencia de un FCR alto en estos artículos indica que han recibido un número de citas elocuentemente mayor que la media de otros artículos publicados en el mismo campo y año. Este reconocimiento por parte de la comunidad académica sugiere que estos artículos son de gran interés y valor en su campo temático, y pueden contribuir significativamente al avance del conocimiento en dicha área.

Tabla 4.

Los seis artículos con Field Citation Ratio (FCR) más altos en Dimensions sobre Entrepreneurial culture

Ranking	Título	Field Citation Ratio (FCR)	Autor/es	Journal	Año
1	International new venture performance: Role of international entrepreneurial culture, ambidextrous innovation, and dynamic marketing capabilities	45.16	Buccieri, Javalgi, y Cavusgil	International Business Review	(2020)

2	Regional knowledge, entrepreneurial culture, and innovative start-ups over time and space—an empirical investigation	29.00	Fritsch y Wyrwich	Small Business Economics	(2018)
3	John Howard's 'Values' and Australian Identity	27.12	Johnson	Australian Journal of Political Science	(2007)
4	Gimme shelter or fade away: the impact of regional entrepreneurial ecosystem quality on venture survival	25.87	Vedula y Kim	Industrial and Corporate Change	(2019)
5	Social entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems	24.63	Roundy	International Journal of Social Economics	(2017)
6	SME internationalization: How does the opportunity-based international entrepreneurial culture matter?	23.31	Dimitratos, Johnson, Plakoyiannaki, y Young	International Business Review	(2016)

Nota: Se excluyen artículos que ya se mencionaron en la tabla de más citados.

Fuente: Elaboración propia con datos de Dimensions.

IV. *III. Autores*

Los autores más influyentes se muestran en la tabla 5 y se clasificaron de acuerdo a la cantidad de citas recibidas por sus artículos. R. Duane Ireland con dos artículos y 844 citas tiene las credenciales como para ser considerado el autor más influyente. Es un autor de uno de los libros de texto más utilizados en cursos de grado y posgrado sobre Administración Estratégica.

Tabla 5.

Los autores más influyentes y productivos sobre cultura emprendedora.

Nombre autor	Organización	País	Publicaciones	Citas	Media de citas
R Duane Ireland	Texas A&M University	United States	2	844	422.00
Pavlos Dimitratos	University of Glasgow	United Kingdom	5	416	83.20
Johan Wiklund	Syracuse University	United States	1	324	324.00
Per Davidsson	Queensland University of	Australia	1	324	324.00

	Technology				
Emmanuella Plakoyiannaki	University of Vienna	Austria	3	294	98.00
Martin Obschonka	Queensland University of Technology	Australia	3	248	82.67
David Bruce Audretsch	Indiana University Bloomington	United States	2	233	116.50
Michael Stuetzer	Ilmenau University of Technology	Germany	2	230	115.00
José Fernández-Serrano	University of Seville	Spain	2	184	92.00
Sjoerd Beugelsdijk	University of Groningen	Netherlands	2	165	82.50
Rolf G Sternberg	Leibniz University Hannover	Germany	1	137	137.00
Andreu Turro	Autonomous University of Barcelona	Spain	1	125	125.00
David Urbano	Autonomous University of Barcelona	Spain	1	125	125.00
Mabel Sánchez-Barrioluengo	University of Manchester	United Kingdom	1	124	124.00
Stephen Young	University of Glasgow	United Kingdom	2	124	62.00

Stuart W Leslie	Johns Hopkins University	United States	1	119	119.00
Michael Wyrwich	University of Groningen	Netherlands	3	107	35.67
Helen Lawton Smith	Birkbeck, University of London	United Kingdom	1	106	106.00
Dominic Buccieri	Missouri Southern State University	United States	3	104	34.67
Renaud Redien-Collot	Pôle Universitaire Léonard de Vinci	France	2	102	51.00

Fuente: elaboración propia con datos de Dimensions.

Para la tabla 5 solamente se utilizaron a los primeros autores, y se debe considerar que hay varios autores adicionales que participaron en la elaboración de los artículos. Por ejemplo, Mabel Sánchez-Barrioluengo escribe con otros cuatro investigadores, y el mismo R. Duane Ireland escribe con otros dos autores, pero ellos aparecen como primer autor.

Al analizar esta lista de autores especializados en el campo del emprendimiento, podemos notar varios aspectos relevantes que pueden ser de interés para los investigadores y académicos en esta área, a considerar:

- a. En primer lugar, la presencia de autores de diferentes países indica que la investigación en emprendimiento es una actividad global, que se lleva a cabo en distintas partes del mundo. Esto es importante porque permite a los investigadores tener acceso a distintas perspectivas y contextos, lo que enriquece el debate y la comprensión del fenómeno del emprendimiento.

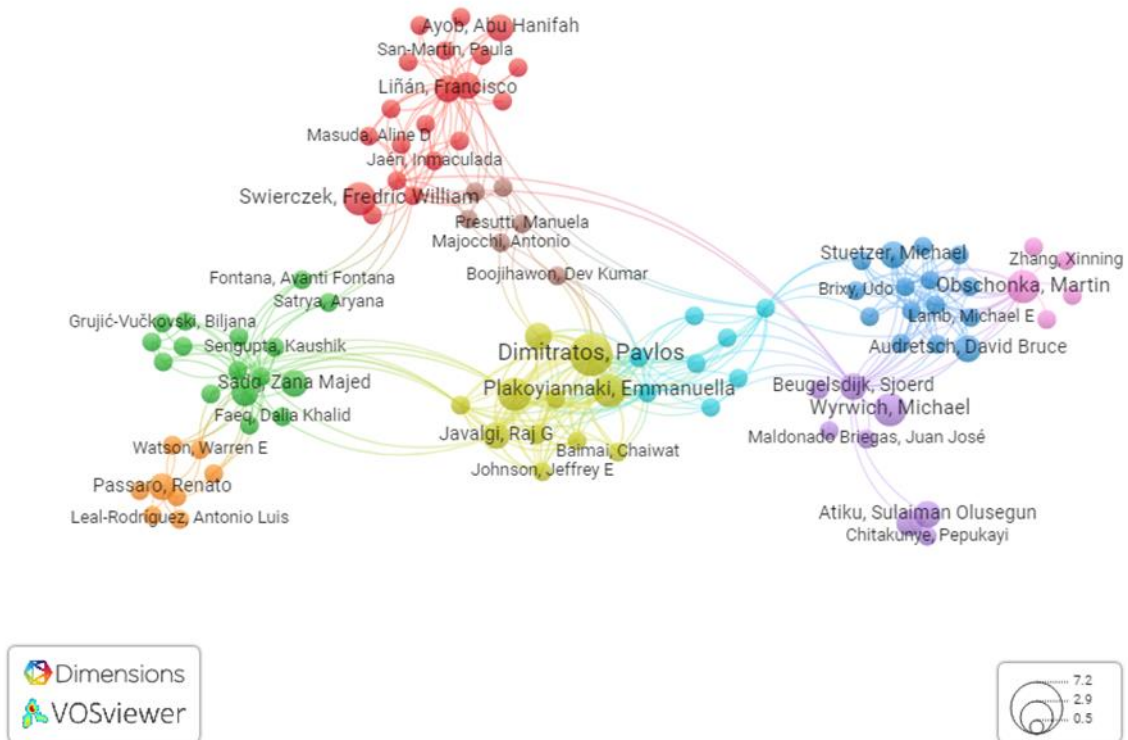
- b. En segundo lugar, la lista muestra una gran variación en la cantidad de publicaciones de los autores, lo que sugiere que no existe un número mínimo o máximo de publicaciones para tener impacto en la comunidad académica. En otras palabras, lo que parece ser importante es la calidad y relevancia de las publicaciones, más que su cantidad.
- c. En tercer lugar, el caso del profesor R Duane Ireland es particularmente interesante, ya que con solo dos publicaciones ha logrado ser el autor más citado de la lista. Esto sugiere que su trabajo ha tenido un impacto significativo en el campo del emprendimiento, sin duda por su originalidad, novedad y pertinencia. Su artículo “A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions” es un mojón en el estudio de la cultura emprendedora y su incidencia en la creación de nuevas empresas.

IV. IV. Mapa bibliométrico

Se utilizó la herramienta VOSviewer para construir y visualizar las redes bibliométricas, tales como de coautoría y de citas. El gráfico 4 arroja la existencia de nueve clústeres, 97 investigadores, 342 enlaces de citas y 434 citas totales.

Figura 5.

Red de investigadores – Análisis de citas.



Nota: la relación de los investigadores se determina en función del número de veces que se citan entre sí.

Fuente: elaboración propia con VOSviewer y datos de Dimensions.

Analizando la información que nos arroja la red de investigadores podemos identificar los autores más prolíficos y adicionalmente actúan como nodos de sus respectivos clusters. Ser el autor más citado en un cluster es un indicador importante de su influencia en ese campo de investigación. En este análisis de redes de investigadores, el autor más citado de todos los identificados es R Duane Ireland,

y es miembro de la Texas A&M University, lo que sugiere que esta universidad es un importante centro de investigación en este campo.

Martin Obschonka de la Universidad de Queensland es un nombre conocido en este campo académico y ha realizado investigaciones importantes en conjunto con las universidades de Shanghai y Houston, esto sugiere que ha establecido colaboraciones y conexiones en el ámbito internacional, lo que ha contribuido a su influencia en el campo. La Universidad de Queensland es conocida por ser una institución de investigación líder en Australia, y la colaboración con otras instituciones de renombre internacional refuerza la influencia y el impacto del trabajo de Obschonka en el campo.

El hecho de que Sjoerd Beugelsdijk sea importante en un cluster adyacente sugiere que su trabajo está relacionado con el campo de investigación representado por ese cluster y tiene conexiones importantes entre los dos. Además, la afiliación institucional de Beukeldjik y Michael Wyrwich con la Universidad de Groningen sugiere que esta institución es un importante centro de investigación en el campo de la cultura emprendedora.

La conexión de David Audretsch con ambas universidades citadas anteriormente (Groningen y Queensland) y su posición intermedia entre ambos clusters sugiere que su trabajo está relacionado con ambos y ha establecido conexiones importantes entre ellos. Audretsch es un académico de renombre en el campo de la cultura emprendedora y ha realizado investigaciones importantes en este campo. La conexión de Audretsch con la Universidad de Indiana sugiere que esta institución es un importante centro de investigación en el campo de la cultura emprendedora, y su reconocimiento a nivel internacional está justificado por ser su trabajo ampliamente reconocido y citado en la comunidad científica.

La presencia de Pavlos Dimitratos, el segundo autor más citado global, como el nodo principal de un cluster internacional que incluye autores de la Universidad de Glasgow y otras universidades de todo el mundo sugiere que su trabajo ha sido ampliamente reconocido y citado por investigadores de todo el mundo.

La presencia de José Fernández-Serrano y Francisco Liñán de la Universidad de Sevilla como nodos importantes en un cluster productivo que incluye autores de la misma universidad, así como de las universidades de Cantabria y la Pontificia Universidad Católica del Perú, sugiere que la Universidad de Sevilla es un centro de referencia en la investigación sobre cultura emprendedora. La productividad de la Universidad de Sevilla se puede justificar por la realización de un gran proyecto de investigación. Este proyecto involucró a múltiples investigadores de la universidad y contribuyó significativamente a la producción científica de la institución en el campo en cuestión. La presencia de autores de otras universidades en el cluster también sugiere que la Universidad de Sevilla ha establecido colaboraciones y redes de investigación importantes con otras instituciones. El proyecto realizado se denomina "Valores culturales y aspectos socioeconómicos como determinantes de la intención empresarial: análisis comparativo de las regiones españolas" (Universidad de Sevilla, 2023).

Conclusiones

La cultura emprendedora es un tema crecientemente relevante en la comunidad científica, lo que se refleja en el aumento de la investigación y la publicación de artículos científicos en este ámbito. Además, se observa una concentración desigual de autoría, donde un pequeño número de artículos y autores han tenido un impacto significativo en el campo de estudio y son considerados como ejemplos paradigmáticos de la ley de Lotka. Estos

hallazgos sugieren este patrón de autoría puede tener implicaciones importantes para la evaluación y la medición del impacto en la investigación.

Por otra parte, los temas que se destacan con altmetrics en relación con la cultura emprendedora incluyen la conexión de la cultura emprendedora con otros ámbitos, como la academia, la masculinidad, la educación y los medios de comunicación. También se destaca la complejidad de este fenómeno y su relación con la sociedad y la cultura contemporánea.

Los artículos con un alto FCR se centran en el impacto de la cultura emprendedora en varios aspectos del entorno empresarial, incluyendo la dinámica ambiental en los mercados globales, la creación de nuevas empresas en sectores innovadores, la supervivencia de empresas emergentes y la internacionalización empresarial. Los autores emplean diferentes enfoques y perspectivas para analizar la cultura emprendedora, como la cultura de emprendimiento internacional (IEC), el conocimiento histórico de una región, los valores políticos y la calidad del ecosistema emprendedor. Estos estudios muestran que la cultura emprendedora es un tema complejo y multidimensional que puede ser abordado desde diversas perspectivas para comprender su impacto en el éxito empresarial.

Es importante tener en cuenta que tanto los altmetrics como el factor de impacto de las revistas (FCR) son métricas que miden aspectos diferentes de la investigación científica y no necesariamente están relacionados entre sí. Los altmetrics miden el alcance y la difusión de un artículo a través de redes sociales, medios de comunicación y otros medios en línea, mientras que el FCR mide la frecuencia con la que un artículo es citado en otras publicaciones académicas. Ambas métricas pueden ser útiles para evaluar la calidad y el impacto de la investigación científica, pero es importante tener en cuenta que no son las únicas medidas de calidad y que cada una tiene sus limitaciones y sesgos inherentes. Por lo tanto, no se debería tomar una sola métrica como la única medida de calidad o importancia

de un artículo.

En cuanto a los temas de los artículos, es posible que los temas "interesantes" o "chistosos" que se destacan en los altmetrics tengan una gran difusión en línea y puedan generar un gran impacto en las redes sociales y otros medios en línea, pero esto no necesariamente significa que sean más importantes o relevantes que los temas medidos por el FCR. Por otro lado, los temas medidos por el FCR pueden ser más relevantes para los investigadores y profesionales en un campo determinado, ya que indican qué temas están siendo discutidos y citados con mayor frecuencia en la literatura científica. Esto puede tener implicaciones importantes para el desarrollo de la investigación y la toma de decisiones en el ámbito empresarial, por ejemplo.

Al examinar la lista de autores especializados en el campo del emprendimiento, se pueden destacar aspectos significativos para los investigadores y académicos en este campo. En primer lugar, la presencia de autores de diferentes países sugiere que la investigación en emprendimiento es una actividad global que permite una diversidad de perspectivas y contextos. En segundo lugar, la variación en la cantidad de publicaciones de los autores indica que la calidad y relevancia de las publicaciones son más importantes que la cantidad, lo que sugiere que no hay un número mínimo o máximo de publicaciones para tener un impacto en la comunidad académica.

Una enseñanza de este estudio es que la elaboración de un proyecto de investigación, como el visto de la Universidad de Sevilla, sirve como un disparador de la producción científica en colaboración intra y extra académica, además de la creación de redes y vinculación con otras instituciones e investigadores.

Referencias

- Acs, Z. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations Technology Governance Globalization*, 1(1), 97-107. doi:10.1162/itgg.2006.1.1.97
- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31, 305–322. doi:10.1007/s11187-008-9133-y
- ANZSRC. (10 de Octubre de 2022). *Australian Bureau of Statistics*. Obtenido de Australian and New Zealand Standard Research Classification (ANZSRC): <https://www.abs.gov.au/statistics/classifications/australian-and-new-zealand-standard-research-classification-anzsrc/latest-release>
- Audretsch, D. B. (2001). The Role of Small Firms in U.S. Biotechnology Clusters. *Small Business Economics*, 3–15. doi:10.1023/A:1011140014334
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, 42, 1030–1051. doi:10.1007/s10961-016-9473-8
- Baumol, W. J. (2004). Entrepreneurial Cultures and Countercultures. *Academy of Management Learning & Education*, 3(3), 316-326. doi:10.5465/AMLE.2004.14242240
- Baumol, W. J., & Strom, R. J. (2008). Entrepreneurship and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 233–237. doi:10.1002/sej.26
- Beugelsdijk, S. (2007). Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 187-210. doi:10.1007/s00191-006-0048-y

- Birch, D. L. (1979). *THE JOB GENERATION PROCESS*. M.I.T. , Program on Neighborhood and Regional Change, Cambridge, Mass. Obtenido de <http://ideasarchive.org/www/Job%20Generation%20Process,%20The%20-%201979%20-%20David%20Birch.pdf>
- Birkinshaw, J., Hood, N., & Jonsson, S. (1998). Building firm-specific advantages in multinational corporations: the role of subsidiary initiative. *Strategic Management Journal*, 19(3), 221-242. doi:10.1002/(sici)1097-0266(199803)19:3<221::aid-smj948>3.0.co;2-p
- Bornmann, L. (2018). Field classification of publications in Dimensions: a first case study testing its reliability and validity. *Scientometrics*. doi:10.1007/s11192-018-2855-y
- Brown, T., Davidsson, P., & Wiklund, J. (2001). An operationalization of Stevenson's conceptualization of entrepreneurship as opportunity-based firm behavior. *Strategic Management Journal*, 22(10), 953-968. doi:10.1002/smj.190
- Buccieri, D., Javalgi, R. G., & Cavusgil, E. (2020). International new venture performance: Role of international entrepreneurial culture, ambidextrous innovation, and dynamic marketing capabilities. *International Business Review*, 29(2). doi:10.1016/j.ibusrev.2019.101639
- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2017). National Culture and Entrepreneurship. En G. Ahmetoglu, T. Chamorro-Premuzic, B. Klinger, & T. Karcisky, *The Wiley handbook of entrepreneurship* (págs. 401-422). Hoboken: John Wiley & Sons.
- Casson, M. (2010). The cultural embeddedness of entrepreneurship. En M. Casson, *Entrepreneurship - Theory, Networks, History* (págs. 200-247). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

- Cwynar, C. (2019). Self-service media: Public radio personalities, reality podcasting, and entrepreneurial culture. *Popular Communication*, 17(4), 317-332. doi:10.1080/15405702.2019.1634811
- Digital Science & Research Solutions, Inc. (24 de Agosto de 2022). *Dimensions*. Obtenido de <https://dimensions.freshdesk.com/support/solutions/articles/23000022475-what-is-relevance-and-how-is-it-calculated->
- Dimitratos, P., & Plakoyiannaki, E. (2003). Theoretical Foundations of an International Entrepreneurial Culture. *Journal of International Entrepreneurship*, 1(2), 187-215. doi:10.1023/A:1023804318244
- Dimitratos, P., Johnson, J. E., Plakoyiannaki, E., & Young, S. (2016). SME internationalization: How does the opportunity-based international entrepreneurial culture matter? *International Business Review*, 25(6), 1211-1222. doi:10.1016/j.ibusrev.2016.03.006
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper & Row.
- Edwards-Schachter, M., García-Granero, A., Sánchez-Barrioluengo, M., Quesada-Pineda, H., & Amara, N. (2015). Disentangling competences: Interrelationships on creativity, innovation and entrepreneurship. *Thinking Skills and Creativity*, 16, 27-39. doi:10.1016/j.tsc.2014.11.006
- Fritsch, M., & Wyrwich, M. (2018). Regional knowledge, entrepreneurial culture, and innovative start-ups over time and space—an empirical investigation. *Small Business Economics*, 51(2), 337-353. doi:10.1007/s11187-018-0016-6
- Fuller, D., Howard, M., Gunner, S., & Holmes, S. (2003). The Importance Of Indigenous Educational Outcomes To Small Enterprise Development Within Remote Indigenous Communities Of Northern Australia. *Small Enterprise Research*, 11(1), 22-39.

doi:10.5172/ser.11.1.22

Fuller, G. (2015). IN THE GARAGE. *Angelaki*, 20(1), 125-136.

doi:10.1080/0969725X.2015.1017393

Galambos, L. (2021). The Entrepreneurial Culture: Mythologies, Realities, and Networks in Nineteenth-Century America. *Academy of Management Perspectives*, 35(4), 682–695. doi:10.5465/amp.2019.0132

Gibson, C., & Klocker, N. (2005). The 'Cultural Turn' in Australian Regional Economic Development Discourse: Neoliberalising Creativity? *Geographical Research*, 43(1), 93-102. doi:10.1111/j.1745-5871.2005.00300.x

Göktepe-Hultén, D. (2008). Academic inventors and research groups: entrepreneurial cultures at universities. *Science and Public Policy*, 35(9), 657-667. doi:10.3152/030234208x363196

Harrison, L. E. (2000). Why Culture Matters. En L. E. Harrison, & S. P. Huntington, *Culture matters: how values shape human progress* (págs. xvii-xxxiv). New York: Basic Books.

Harzing, A.-W. (2019). Two new kids on the block: How do Crossref and Dimensions compare with Google Scholar, Microsoft Academic, Scopus and the Web of Science? *Scientometrics*, 341–349. doi:10.1007/s11192-019-03114-y

Hayton, J. C., & Cacciotti, G. (2013). Is there an entrepreneurial culture? A review of empirical research. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(9-10), 708-731. doi:10.1080/08985626.2013.862962

Henrekson, M., & Johansson, D. (2009). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227-244. doi:10.1007/s11187-009-9172-z

- Henrekson, M., & Rosenberg, N. (2001). Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lesson from the US and Sweden. *The Journal of Technology Transfer*, 207–231. doi:10.1023/a:1011153922906
- Herzog, C., & Lunn, B. K. (2018). Response to the letter 'Field classification of publications in Dimensions: a first case study testing its reliability and validity. *Scientometrics*, 117, 641–645. doi:10.1007/s11192-018-2854-z
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Huntington, S. P. (2000). Cultures Count. En L. E. Harrison, & S. P. Huntington, *Culture matters: how values shape human progress* (págs. xiii-xvi). New York: Basic Books.
- Ireland, R. D., Hitt, M. A., & Sirmon, D. G. (2003). A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions. *Journal of Management*, 29(6), 963-989. doi:10.1016/s0149-2063_03_00086-2
- Johnson, C. (2007). John Howard's 'Values' and Australian Identity. *Australian Journal of Political Science*, 42(2), 195-209. doi:10.1080/10361140701319986
- Kirschbaum, R. (2005). Open Innovation In Practice. *Research-Technology Management*, 48(4), 24-28. doi:10.1080/08956308.2005.11657321
- Leslie, S. W., & Kargon, R. H. (1996). Selling Silicon Valley: Frederick Terman's Model for Regional Advantage. *The Business History Review*, 70(4), 435-472. doi:10.2307/3117312
- Liñán, F., & Fernandez-Serrano, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union. *Small Business Economics*, 685–701. doi:10.1007/s11187-013-9520-x

- Mervis, J. (2015). Business decisions. *Science*, 348(6240), 1190-1193. doi:10.1126/science.348.6240.1190
- Morrison, A. (2000). Entrepreneurship: what triggers it? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(2), 59-71. doi:10.1108/13552550010335976
- Orduña-Malea, E., & Delgado-López-Cózar, E. (2018). Dimensions: re-discovering the ecosystem of scientific information. *El profesional de la información*, 27(2), 420-431. doi:10.3145/epi.2018.mar.21
- Roundy, P. T. (2017). Social entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *International Journal of Social Economics*, 44(9), 1252-1267. doi:10.1108/ijse-02-2016-0045
- Shane, S. (1996). Explaining Variation in Rates of Entrepreneurship in the United States: 1899-1988. *Journal of Management*, 22(5), 747-781. doi:10.1177/014920639602200504
- Singh, V. K., Singh, P., Karmak, M., Leta, J., & Mayr, P. (2021). The journal coverage of Web of Science, Scopus and Dimensions: A comparative analysis. *Scientometrics*, 5113-5142. doi:10.1007/s11192-021-03948-5
- Smith, H. L., & Ho, K. (2006). Measuring the performance of Oxford University, Oxford Brookes University and the government laboratories' spin-off companies. *Research Policy*, 35(10), 1554-1568. doi:10.1016/j.respol.2006.09.022
- Sombart, W. (2001). *The Jews and Modern Capitalism*. Kitchener: Batoche Books Limited.
- Srinivasan, R., Arvind, R., & Lilien, G. L. (2005). Turning adversity into advantage: Does proactive marketing during a recession pay off? *International Journal of Research in Marketing*, 22(2), 109-125. doi:10.1016/j.ijresmar.2004.05.002

- Stuetzer, M., Obschonka, M., Brixy, U., Sternberg, R., & Cantner, U. (2014). Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities. *Small Business Economics*, 42(2), 221–244. doi:10.1007/s11187-013-9488-6
- Sztompka, P. (1993). Civilizational Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies. *Zeitschrift für Soziologie*, 85-95. doi:10.1515/zfsoz-1993-0201
- Thelwall, M. (2018). Dimensions: A competitor to Scopus and the Web of Science? *Journal of Informetrics*, 12(2), 430-435. doi:10.1016/j.joi.2018.03.006
- Turró, A., Urbano, D., & Peris-Ortiz, M. (2014). Culture and innovation: The moderating effect of cultural values on corporate entrepreneurship. *Technological Forecasting and Social Change*, 88, 360-369. doi:10.1016/j.techfore.2013.10.004
- Universidad de Chile. (17 de octubre de 2022). *Información y bibliotecas*. Obtenido de Métricas alternativas: <https://uchile.cl/informacion-y-bibliotecas/apoyo-a-la-investigacion/mide-tu-impacto/metricas-alternativas-altmetrics#:~:text=Las%20m%C3%A9tricas%20alternativas%20%28altmetrics%29%20son%20un%20conjunto%20de,de%20las%20m%C3%A9tricas%20tradicionales%20de%20>
- Universidad de Sevilla. (2023). *Proyecto VIE (Valores & Intenciones Empresariales) Facultad de CC. Económicas y Empresariales*. Obtenido de Facultad de CC. Económicas y Empresariales: <http://institucional.us.es/vie/es/index.php>
- Veciana, J. M. (2007). Entrepreneurship as a Scientific Research Programme. En Á. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig, *Entrepreneurship* (págs. 23-71). Berlin: Springer Berlin Heidelberg. doi:10.1007/978-3-540-48543-8
- Veciana, J. M., & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship

research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 365–379. doi:10.1007/s11365-008-0081-4

Vedula, S., & Kim, P. H. (2019). Gimme shelter or fade away: the impact of regional entrepreneurial ecosystem quality on venture survival. *Industrial and Corporate Change*, 28(4), 827–854. doi:10.1093/icc/dtz032

Weber, M. (2021). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-55. doi:10.1023/A:1008063200484

Wu, Y., Cegielski, C. G., Hazen, B. T., & Hall, D. J. (2013). Cloud Computing in Support of Supply Chain Information System Infrastructure: Understanding When to go to the Cloud. *Journal of Supply Chain Management*, 49(3), 25-41. doi:10.1111/j.1745-493x.2012.03287.x

VINCULACIÓN DE LA AGENDA 2030 Y LOS ODS EN EL PRESUPUESTO DE EGRESOS DE LA FEDERACIÓN 2023, MÉXICO

Jeannette Herrera Ramírez

Universidad Veracruzana
ORCID: 0009-0001-6230-6051

Flor Lucila Delfín Pozos

Universidad Veracruzana
ORCID: 0000-0003-2198-4654

René Mariani Ochoa

Universidad Veracruzana
ORCID: 0000-0002-2706-9695

Resumen

La Agenda 2030 fue aprobada en 2015 en el seno de la ONU, México fue uno de los países con más participación en su definición y, a poco más de siete años del inicio, se posiciona como referente de su implementación gracias a la articulación de todos los sectores de la sociedad en el ámbito nacional y subnacional, adoptando desde entonces su compromiso para evaluar los recursos destinados al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) dentro de su sistema fiscal, debido a ello, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), desarrolló una metodología para vincular los ODS, metas y submetas, a los Programas Presupuestales (PP) del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), permitiendo con ello medir de forma abierta y transparente el avance y monitoreo de los resultados de las acciones implementadas para el alcance de los ODS que se vinculan al presupuesto.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) incorporó en sus políticas públicas un enfoque transversal que pretende subsanar las injusticias sociales y la desigualdad, impulsando crecimiento económico sin afectar la paz nacional, la diversidad cultural y el medio ambiente, en línea con los ODS.

En el presente documento se analiza, la distribución del PEF 2023, vinculado con los ODS y su impacto económico en los Programas Presupuestales Prioritarios (PPP) enarbolados por la presente administración, para ello, se utilizarán elementos como la Estructura Programática e información contenida en los datos abiertos de la página de Transparencia Presupuestaria, con relación al PEF 2023 y la matriz de vinculación de los ODS a los PP., correlacionándolos con las metas y su tipo de contribución en el logro de los ODS.

El monto del PEF vinculado directa e indirectamente al menos a un ODS es del 66.4%, con un total de 517 PP. vinculados, de los 638 que existen en el PEF 2023.

Palabras claves: Programas Presupuestarios (PP.); Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS); Vinculación del presupuesto a los ODS; Agenda 2030; Presupuesto de Egresos de la Federación.

Abstract

The 17 Sustainable Development Goals were adopted by all UN Member States in 2015, and Mexico was one of the countries with extensive participation in its definition and, a little over eight years after its inception, it stands as a benchmark for its implementation, thanks to the coordination of all sectors of society at both the national and subnational levels. Since then, it has committed to evaluating resources allocated to the fulfillment of the Sustainable Development Goals (SDGs) within its fiscal system. In response to this commitment, the Ministry of Finance and Public Credit developed a methodology to link the SDGs, targets, and sub-targets to Budget Programs of the Federal Expenditure Budget. This enables an open and transparent measurement of the progress and monitoring of the results of actions implemented to achieve the SDGs connected to the Budget.

The National Development Plan incorporated a cross-cutting approach in its Public Policies, addressing social injustices and inequalities, while promoting economic growth without compromising national peace, cultural diversity, and the environment, all in line with the SDGs.

In this document, the 2023 Federal Expenditure Budget distribution is analyzed in connection with the SDGs and its economic impact on the Prioritized Budget Programs established by the current administration. To achieve this, various elements will be utilized, including Programmatic Structure, and information from the open data on the Budget Transparency webpage, concerning the approved 2023 Federal Expenditure Budget and the matrix linking the SDGs to the Budget Programs for the current fiscal period. These elements will be correlated with the targets and their contribution type in the accomplishment of

each SDG.

The amount of the Federal Expenditure Program directly and indirectly linked to at least one SDG is 66.4%. This corresponds to a total of 517 linked programs out of the 638 existing in the 2023 Federal Expenditure Program.

Keywords: Budget Programs; Sustainable Development Goals (SDG); Budget alignment with the Sustainable Development Goals (SDGs); The 2030 Agenda; Federal Expenditure Budget.

I. Introducción

Los ODS, son un plan de acción internacional ambicioso, adoptado por todos los países miembros de la ONU, resultado de un consenso unánime por parte de la sociedad civil, los Estados y organismos internacionales para poner un alto al progreso económico, sin tomar en cuenta las desigualdades sociales, las discriminación de género, sin el respeto a los derechos humanos y aún más al deterioro progresivo y letal del medio ambiente y del mundo, y que pone en riesgo la existencia de las generaciones futuras, pues el modelo de vida que se ha venido manteniendo no respeta los límites biofísicos del planeta, es aquí donde se introduce el término de “sostenibilidad” que permite “satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la habilidad de las futuras generaciones de satisfacer sus necesidades propias”, término utilizado desde 1987 en el Informe Brundtland, conocido como “Nuestro Futuro Común”, por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (Naciones Unidas¹, 2020).

Dado lo anterior, nuestro país se comprometió a implementar los ODS dentro de sus políticas públicas con el fin de erradicar la pobreza en todas sus formas, fortalecer la paz, goce pleno de los derechos humanos y promover la igualdad de género, todo dentro de un marco del cuidado del medio ambiente para un desarrollo integral en todas las dimensiones

(Naciones Unidas², s.f.)

El objetivo general del presente trabajo es, analizar la contribución de los Programas Presupuestarios (PP.) del PEF 2023 al alcance de los ODS e identificar como el sistema fiscal en México coadyuva a la asignación de financiamiento y presupuesto para impulsar la Agenda 2030.

A lo largo del presente documento, se expondrá por cada ODS, su vinculación presupuestal, determinando los principales programas prioritarios (PPP) que coadyuvan a su seguimiento, así como el avance que se ha tenido a lo largo del presente sexenio, desde la implementación de la metodología para identificar la contribución directa o indirecta a través de su categoría programática (PP.) con las metas ODS.

II. Antecedentes de los objetivos de desarrollo sostenible

III. Objetivos de desarrollo del milenio

En los albores del siglo XXI se dio un clamor cada vez más denunciado sobre el cambio climático, contaminación, extinción de algunas especies, problemas energéticos, escasez de agua, desigualdades sociales y económicas, concentración de la riqueza en unos cuantos, inequidad de género, etc. ante todas estas circunstancias prevaletes en todo el mundo, en el quincuagésimo quinto periodo de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas en Nueva York, durante septiembre de 2000, los Jefes de Estados integrantes de este organismo acordaron firmar la Declaración del Milenio. De esta forma se formularon acciones concretas para materializar esos valores hasta el 2015, que se tradujeron en los **8 Objetivos de Desarrollo del Milenio** (ONU, Biblioteca, 2022), los cuales son: Erradicar la pobreza extrema y el hambre; Lograr la enseñanza primaria universal; Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer; Reducir la mortalidad de los niños menores de 5 años; Mejorar la salud materna; Combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras

enfermedades; Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente y Fomentar una alianza mundial para el desarrollo.

El problema radicó en que, no se contó con datos que sirvieran de base para monitorear y evaluar cuantitativamente el alcance de las metas, pues no se implementaron indicadores que permitiesen a las naciones generar datos abiertos para calificar su desempeño y rendición de cuentas, por lo que no se logró un avance sustancial sobre los Objetivos de Desarrollo del Milenio y para el 2015 se tuvo que replantear el problema de sostenibilidad global.

IV. AGENDA 2030, OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

En la Cumbre para el Desarrollo Sostenible, llevada a cabo el 25 de septiembre de 2015, la ONU aprobó la Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible, una oportunidad para que los 193 países que la conforman y sus sociedades emprendan un nuevo camino con el que mejorar la vida de todos, sin dejar a nadie atrás. Esta nueva agenda fortalece y profundiza lo alcanzado con los Objetivos de Desarrollo del Milenio del año 2000.

La Agenda 2030 cuenta con 17 ODS, que incluyen desde la eliminación de la pobreza hasta el combate al cambio climático, la educación, la igualdad de la mujer, la defensa del medio ambiente o el diseño de nuestras ciudades (Naciones Unidas², s.f.)

Aunque los ODS no son jurídicamente obligatorios, se prevé que los países los adopten como propios y establezcan marcos nacionales para el logro de los 17 objetivos. Su cumplimiento y su éxito se basan en las políticas, planes y programas de desarrollo sostenible de cada país. Los ODS son una guía estratégica de planificación y seguimiento tanto a nivel nacional como local.

La resolución aprobada por la Asamblea General el 25 de septiembre de 2015 número A/RES/70/1 (ONU, Asamblea General, resolución del Septuagésimo período de sesiones,

2015), además de estar conformada por 17 objetivos generales, se subdividen en 169 metas y éstas a su vez en 209 indicadores. Los Objetivos y las metas giran en torno a cinco ejes centrales, agrupados según su finalidad:

1. **Las personas.** Poner fin a la pobreza, el hambre en todas sus formas y promoción del potencial, dignidad e igualdad del ser humano en un medio ambiente saludable (ODS 1,2,3,4,5).

2. **El Planeta.** Protegerlo contra la degradación a través del consumo y producción sostenible, establecer medidas urgentes para combatir el cambio climático (ODS 6,12,13,14,15)

3. **La Prosperidad.** Que todos los seres humanos disfruten de una vida próspera y plena y que dicho progreso económico, social y tecnológico se produzca en armonía con la naturaleza (ODS 7,8,9,10,11).

4. **La Paz.** Propicia sociedades pacíficas, justas e inclusivas, libres de temor y violencia (ODS 16).

5. **Las Alianzas.** Solidaridad mundial que se centre en las necesidades de los más pobres y vulnerables, con la colaboración de todos los países y su sociedad civil (ODS 17).

Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible en su acepción de texto completo pueden consultarse en la página web de “Naciones Unidas, Agenda Común” (Naciones Unidas², s.f.), para efectos del presente documento se replicarán en su versión corta, como sigue:

1 Fin de la Pobreza; 2 Hambre Cero; 3 Salud y Bienestar; 4 Educación de Bienestar; 5 Igualdad de Género; 6 Agua Limpia y Saneamiento; 7 Energía Asequible y No Contaminante; 8 Trabajo Decente y Crecimiento Económico; 9 Industria, Innovación e Infraestructura; 10 Reducción de las Desigualdades; 11 Ciudades y Comunidades Sostenibles; 12 Producción y

Consumos Responsables; 13 Acción por el Clima; 14 Vida Submarina; 15 Vida de Ecosistemas Terrestres; 16 Paz, Justicia e Instituciones Sólidas y 17 Alianzas para lograr los Objetivos.

V. Marco legal de los ODS en México

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), artículo 1; artículo 2, inciso B, fracción VII; artículo 25, párrafo séptimo, artículo 25, párrafo noveno, y artículo 27, fracción XX.

Decreto por el que se crea el Consejo Nacional de la Agenda 2030, publicado en el DOF el 26 de abril de 2017.

Ley de Planeación (Cámara de Diputados⁴, 2023) , artículo 2º; artículo 21, 5º párrafo y el quinto transitorio.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND), publicado en el DOF el 12 de julio de 2019 (DOF, 2019)

La Exposición de Motivos del Presupuesto de Egresos 2023, (SHCP⁵, 2022).

Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2023 (Cámara de Diputados¹, 2022).

VI. Metodología implementada:

El presente trabajo es una investigación cualitativa, exploratoria y descriptiva, que permitió explicar la

vinculación del PEF 2023 con los ODS. Las fuentes de información son secundarias, ya que es a través

de la revisión bibliográfica que se accedió a la información pública disponible en los sitios

web

oficiales de la SHCP; Transparencia Presupuestaria; Leyes Federales vigentes de la Cámara de

Diputados; la plataforma global de los ODS de Naciones Unidas y el Sistema de Información de los

Objetivos de Desarrollo Sostenible, México (SIODS).

Las técnicas consideradas para la revisión de la vinculación de cada ODS a nivel PP., utilizaron como

base la Matriz “Vinculación de Programas Presupuestarios del PEF a los Objetivos de Desarrollo

Sostenible” y las tablas en Excel del PEF 2018 al 2023, publicadas en la web de Datos Abiertos de la

Página de Transparencia Presupuestaria.

Se realizaron tres métodos de cálculo para determinar la vinculación, en virtud de que con la metodología implementada con el “ANEXO 2 Vinculación del Presupuesto a los Objetivos del Desarrollo Sostenible”, de la SHCP, no se puede precisar con exactitud el monto de los recursos financieros que se destinan en la consecución de cada ODS, ya que los indicadores que miden el desempeño del gasto por PP. y los indicadores que miden las metas de los ODS no está vinculados directamente, además de la transversalidad de la Agenda 2030, lo que significa que un PP. puede tener vinculación con más de un ODS y a su vez tener tanto contribución directa como indirecta para su logro (SHCP1, 2022, pág. 8), dependiendo de las metas y submetas de cada ODS, por ello y, para efectos de este estudio, se establecieron tres métodos de cálculo para la determinación de la vinculación y asignación de

presupuesto a cada ODS:

1. A nivel PEF: se identificó el número de ODS, metas y tipos de contribución que se vinculan a cada PP., haciendo una ponderación proporcional, de esta manera el costo por PP. se distribuye entre el número total de ODS con las que existe vinculación y a su vez entre el número de metas que la integran y éstas a su vez entre su tipo de contribución directa e indirecta, lo cual respeta el PEF total, sin expandirlo.
2. Vinculación por ODS: En este cálculo, se suman todos los presupuestos asignados a los PP. que se vinculan a un ODS de manera individual, de tal manera que, al sumar los presupuestos asignados a más de un ODS, se obtiene un monto expandido, dependiendo del número de ODS que se encuentren vinculadas al Pp.
3. Vinculación por Meta y/o tipo de contribución: Es el mismo razonamiento que en el inciso anterior, solo que en este caso se vincula a cada meta de manera individual, lo que genera un PEF expandido dependiendo de las metas asignadas a cada Pp.

Para el diseño de las gráficas, se utilizó la herramienta de Google “Looker Studio”, que es una

herramienta que convierte las bases de datos en informes y paneles claros, totalmente personalizables y fáciles de consultar y compartir, a través gráficos.

VII. Resultados de la investigación

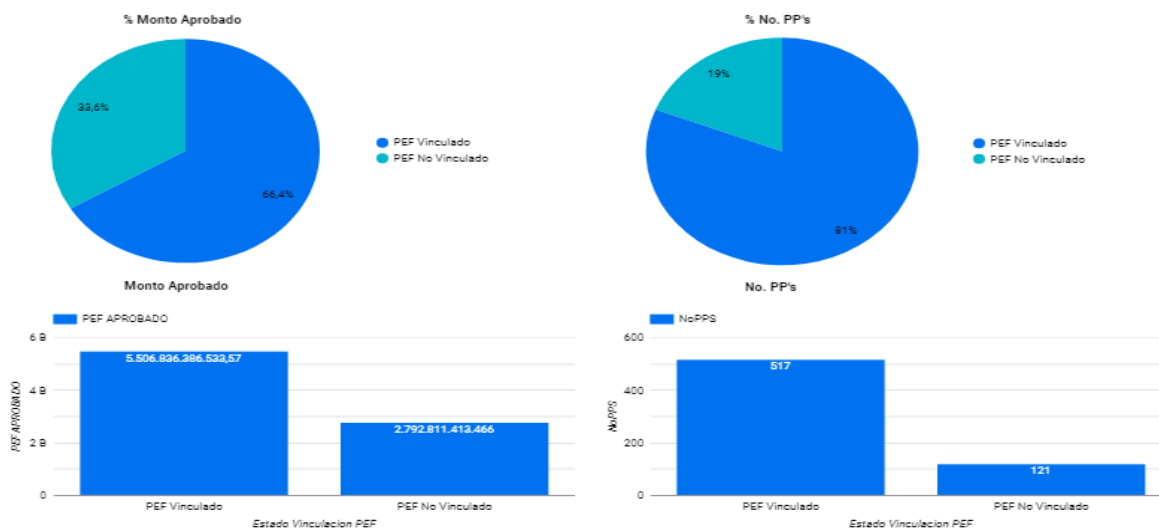
VIII. Vinculación del PEF 2023 a los ODS

Para 2023, en la matriz “Vinculación ODS – Pp_2023” versión ciudadana publicado por SHCP, se contabilizaron un total de 674 programas, de los cuales 517 de ellos se encuentran vinculados al PEF 2023, estos 517 PP. representan un 81% de un total de 638 PP. autorizados en el PEF 2023, sin embargo, considerando el monto autorizado, el PEF 2023 vinculado al menos a un ODS es el 66.4% con un total de \$5.506 billones de pesos de los \$8.299 billones del presupuesto total, Gráfico 1.

En el Gráfico 2, se puede apreciar el comportamiento del PEF vinculado y no vinculado en los últimos 6 años, tal como se detalla en la Tabla 1, del que se desprende que al menos en los últimos tres años la proporción se ha mantenido constante.

Ahora bien, en el Gráfico 3, se representa el tipo de contribución para cada ODS dentro del PEF 2023. El ODS que más PP. vinculados tiene es, el ODS 16 “Paz, Justicia e Instituciones Sólidas”, con una participación de 84 PP. de contribución directa y 107 PP. de contribución indirecta, seguido por el ODS 4 “Educación de bienestar”, con 32 PP. de contribución directa y 40 de contribución indirecta y el ODS 9 “Industria, Innovación e Infraestructura”, con 43 PP. de contribución directa y 22 PP. de contribución indirectas; en contraste con el ODS 15 “Vida de Ecosistemas Terrestres”, 14 “Vida submarina” y 17 “Alianzas para lograr los Objetivos” que tienen menos PP. vinculados. Cabe hacer mención que, dada la transversalidad, un mismo PP. puede tener dos tipos de contribuciones, directa e indirecta, dependiendo del número de metas y submetas involucradas en cada ODS además de que pueden estar vinculados a más de un ODS y, es debido a lo anterior que la mejor forma de analizar la vinculación de los ODS con el PEF es haciéndolo individualmente, para cada uno de ellos.

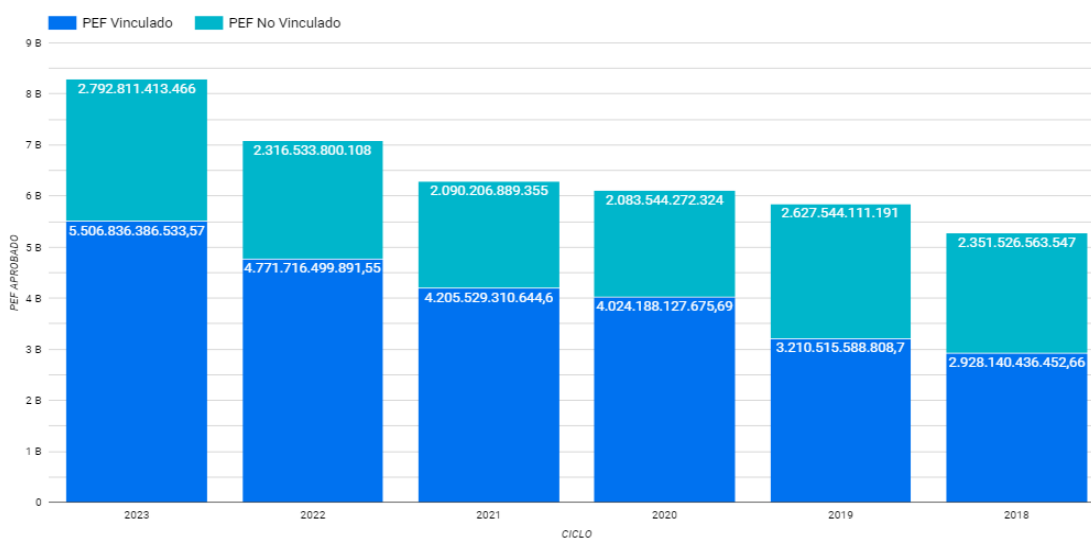
Proporción de PEF 2023 vinculado al menos a un ODS



Fuente: Elaborado con base a la vinculación del PEF 2023 y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2023” (SHCP2, s.f.)¹

¹ Todas las gráficas de esta investigación fueron elaboradas con base a la información obtenida en la sección de “Datos abiertos” de la página de Transparencia Presupuestaria de la SHCP, consulta en las ligas: https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/es/PTP/Infografia_PEF_2023; <https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/Datos-Abiertos>

Proporción de la vinculación del PEF a ODS



Fuente: Elaborado con base a la vinculación del PEF 2018 – 2023 y la y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2018-2023”. (SHCP3, s.f.)

Tabla 1.

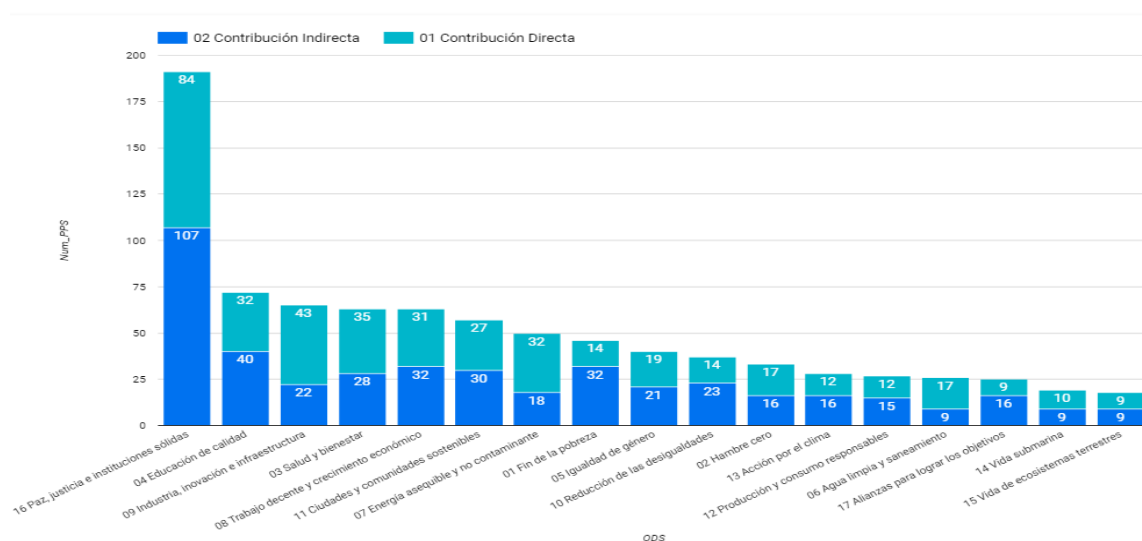
El PEF y su proporción de vinculación con los ODS del 2018 al 2023

CICLO	Estado Vinculación PEF	No. PPS	PEF APROBADO	
			(BILLONES DE PESOS)	% POR AÑO
2023	PEF Vinculado	517	5.51	66.35%
2023	PEF No Vinculado	121	2.79	33.65%

2022	PEF Vinculado	546	4.77	67.32%
2022	PEF No Vinculado	164	2.32	32.68%
2021	PEF Vinculado	541	4.21	66.80%
2021	PEF No Vinculado	159	2.09	33.20%
2020	PEF Vinculado	560	4.02	65.89%
2020	PEF No Vinculado	186	2.08	34.11%
2019	PEF Vinculado	566	3.21	54.99%
2019	PEF No Vinculado	189	2.63	45.01%
2018	PEF Vinculado	553	2.93	55.46%
2018	PEF No Vinculado	208	2.35	44.54%

Fuente: Elaborado con base a la vinculación del PEF 2018 – 2023 y la y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2018-2023”. (SHCP3, s.f.)

Número de Programas Presupuestarios que contribuyen al logro de los ODS y su tipo de contribución, 2023

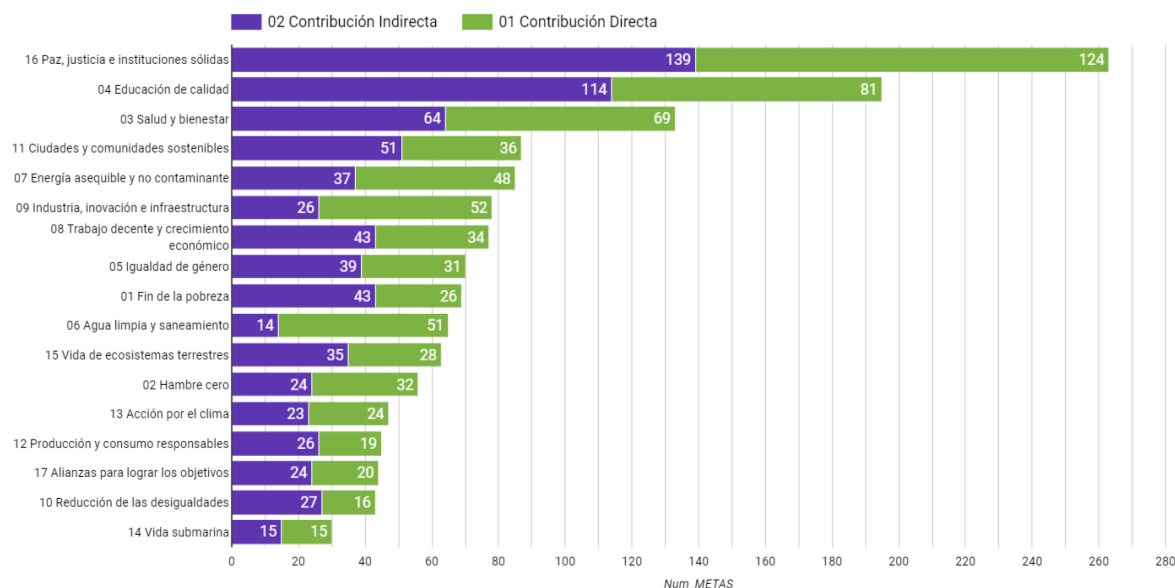


Fuente: Elaborado con base a la vinculación del PEF 2023 y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2023”, (SHCP2, s.f.).

En el Gráfico 4 podemos apreciar que, dentro del PEF 2023, el ODS que tiene más vinculaciones a nivel meta es el 16, seguido por el 4 y 3, cuyas metas van dirigidas a Crear instituciones eficaces, responsables y transparentes a todos los niveles; para 2030, proporcionar acceso a una identidad jurídica para todos, en particular mediante el registro de nacimientos; para 2030, eliminar las disparidades de género en la educación y garantizar el acceso en condiciones de igualdad de las personas vulnerables, incluidas las personas con discapacidad, los pueblos indígenas y los niños en situaciones de vulnerabilidad; para 2030, poner fin a las muertes evitables de recién nacidos y de niños menores de 5 años, logrando que todos los países intenten reducir la mortalidad neonatal al menos hasta 12 por cada 1.000 nacidos vivos, y la mortalidad de niños menores de 5 años; para 2030, reducir la tasa mundial de mortalidad materna a menos de 70 por cada 100.000 nacidos vivos, entre otras.

En contraste los ODS 17, 10 y 14 tienen menos vinculaciones.

Número de metas vinculadas por ODS en el PEF 2023



Fuente: Elaborado con base a la vinculación del PEF 2023 y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2023”, (SHCP7, 2023)

IX. Análisis individual de programas presupuestarios vinculados por ODS

En esta sección se analiza la asignación de presupuesto con el método de vinculación a nivel ODS, lo anterior considerando en este caso solo la contribución directa para su cumplimiento, señalando los PP. más representativos y los ramos encargados de ejecutar la política pública de los programas presupuestales prioritarios desglosados en el sitio WEB del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados (CEFP, 2023). Las cifras se manejarán en miles de millones de pesos (MMDP) y se analizarán principalmente la vinculación directa del PEF a los ODS.

X. ODS 1

El ODS 1 tiene su principal vinculación directa en los PP. “Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores”, “FAIS Municipal y de las Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal” y “Sembrando Vida”, los ramos principalmente encargados de estos programas son “Bienestar” y “Aportaciones Federales para Entidades”, el PEF 2023 vinculado al ODS 1 es de \$241.2 MMDP.

XI. ODS 2

Los principales PP. que se vinculan al ODS 2 son: “FAIS Municipal y de las Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal “; “FAM Asistencia Social “; “Sembrando Vida” y “Fertilizantes”, con un PEF 2023 vinculado de \$223.1 MMDP, los ramos principales que participan son el “Aportaciones Federales para Entidades Federativas y Municipios” es el de mayor participación; “08 Agricultura y Desarrollo Social” y “20 Bienestar”.

XII. ODS 3

Los PP. de vinculación directa involucrados en el ODS 3 son principalmente los de “Atención a la Salud”; “Atención a la Salud y Medicamentos gratuitos para la población sin seguridad social laboral”; y “Programa IMSS – Bienestar” siendo los ramos del IMSS, ISSSTE y Salud los principales rectores de estos programas. El PEF 2023 vinculado para estos programas es de \$548.1 MMDP.

XIII. ODS 4

Los PP. que se vinculan directamente al ODS 4 son principalmente: “Servicios de educación básica en la Ciudad de México”; “FAIS Municipal y de las Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal”; “Beca Universal para Estudiantes de Educación Media Superior Benito Juárez” y “Servicios de Educación Superior y Posgrado”, el PEF 2023 vinculado a estos PP.

es de \$294.1 MMDP.

XIV. ODS 5

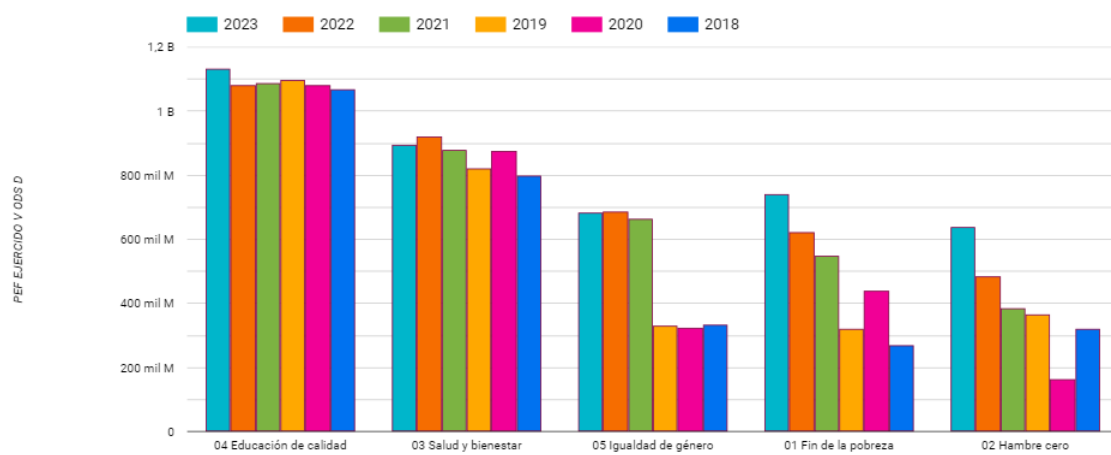
Para el ODS 5, los PP. que principalmente abarcan la mayor contribución son “Atención a la salud” y “La Escuela es Nuestra”, siendo el IMSS, ISSSTE y la SEV los ramos que principalmente se encargan de su implementación, el importe PEF 2023 vinculado es \$366.6 MMDP, como contribución directa.

XV. Contribución directa al Eje “Personas”

Hasta aquí se han analizado los primeros 5 ODS, los cuales conforman el eje de “Personas”, unificando este eje tenemos que, los Programas Prioritarios más importantes que, se vinculan de manera directa son, Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores, a cargo del Ramo del Bienestar, quien lo maneja en un 100% dentro de la Subfunción de Grupos Vulnerables, y que destina de manera directa a estos ODS un total de \$84.8 MMDP, así como, el de Atención a la Salud y Medicamentos Gratuitos para la Población sin Seguridad Social Laboral, con un PEF 2023 vinculado de \$81.9 MMDP; Sembrando Vida con \$74.2 MMDP.

La siguiente gráfica muestra el comportamiento del PEF 2023 autorizado y el ejercido del periodo 2018 al 2022 a valores deflactados, en lo que corresponde al Eje “Personas”, que busca poner fin a la pobreza y el hambre en todas sus formas y asegurar la dignidad e igualdad de todas las personas. No se omite mencionar que, el análisis se presenta con montos reales a precios de hoy, utilizando el factor promedio de actualización para cada ejercicio.

ODS 1,2,3,4,5. Comportamiento del PEF vinculado (contribución directa e indirecta) a precios reales periodo 2018 -2023



Fuente: Elaborado con base a la vinculación directa e indirecta del PEF 2018 – 2023 y la y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2018-2023”, (SHCP3, s.f.)

El ODS 4 Educación de calidad es el que más presupuesto vinculado ha tenido, pero el ODS 1 aunque insuficiente, ha presentado una tasa de crecimiento mayor con el paso de la administración. Según el índice ODS 2021 del Centro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible para América Latina (CODS), el ODS 1 (Fin de la pobreza) y el ODS 3 (Salud y bienestar), cuentan con una tasa de cumplimiento de 78.9% y 75.5% respectivamente. De la misma manera, el ODS 4 (Educación de calidad) también tiene un cumplimiento por encima del 75%. Este mismo índice menciona que el ODS 1 y 4 mantienen un desempeño que califican de rezago significativo, con un avance inferior al esperado, según la Agenda 2030; existe un riesgo medio de no cumplimiento del ODS al 2030.

XVI. ODS 6

El importe vinculado de manera directa asciende a un total de \$382.9 MMDP, que se distribuye principalmente en los PP. de Proyectos de infraestructura económica de

hidrocarburos; FAIS Municipal y de las Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal y Mantenimiento de Infraestructura, a cargo de PEMEX; Ramo 33 Aportaciones Federales para Entidades Federativas y Municipios.

XVII. ODS 12

Destacan en el ODS 12 los PP. FAM Asistencia Social; Prestaciones sociales y Programa de Apoyo a la Infraestructura Hidroagrícola, se destina un PEF 2023 vinculado con contribución directa de \$22.2 MMDP, el ramo “Aportaciones Federales para Entidades Federativas y municipios” es el principal involucrado.

XVIII. ODS 13

Los principales PP. vinculados son Infraestructura para la Protección de Centros de Población y Áreas Productivas; Protección Forestal y Desarrollo Forestal Sustentable para el Bienestar, el ramo de Medio Ambiente y Recursos Naturales es el principal actor. Se destinó vinculó un total de \$6.2 MMDP, del PEF 2023.

XIX. ODS 14

Para este ODS, los principales PP. vinculados son: Proyectos de infraestructura económica de hidrocarburos; Mantenimiento de infraestructura y Emplear el Poder Naval de la Federación para salvaguardar la soberanía y seguridad nacionales, siendo PEMEX el ramo principal encargado de llevar batuta en este objetivo, con un PEF 2023 vinculado de \$465.8 MMDP.

XX. ODS 15

Del PEF vinculado a este ODS, se destaca primordialmente el PP. Distribución de petróleo, gas, petrolíferos y petroquímicos, en el ramo de PEMEX. La contribución a ODS directa

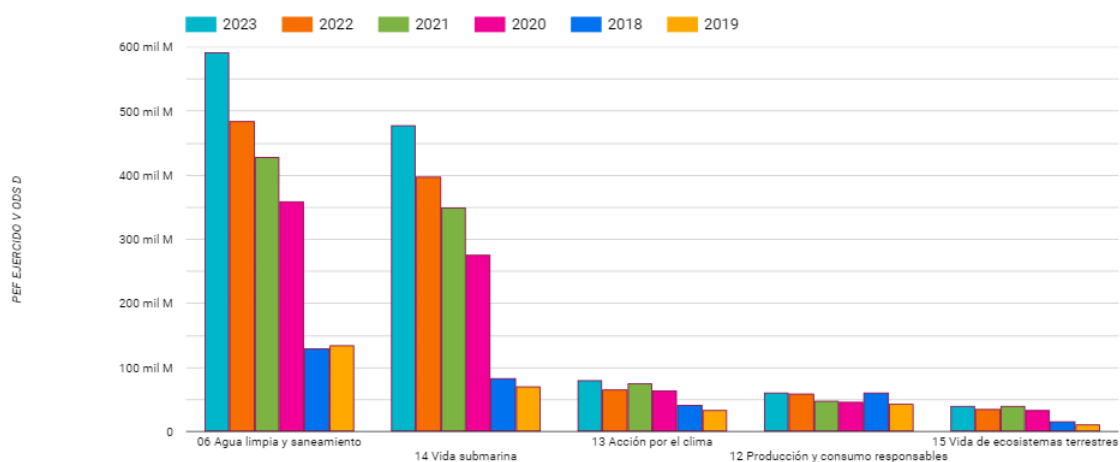
asciende a \$35.1 MMDP.

XXI. Contribución al Eje “Planeta”

Con este último ODS se analiza el enfoque sobre el eje del “Planeta” de la Agenda 2030, en el cual los Programas Prioritarios que contribuyen son Emplear el Poder Naval de la Federación para salvaguardar la soberanía y seguridad nacionales con \$21.5 MMDP; Infraestructura de agua potable, alcantarillado y saneamiento por \$19.6 MMDP y Agua potable, drenaje y saneamiento con una contribución de \$6.8 MMDP, los Ramos encargados de su ejecución son Medio Ambiente y Recursos Naturales y la Marina. El PEF 2023 vinculado es de \$60.3 MMDP.

Enseguida se muestra la gráfica con la evolución que han mantenido los ODS 6,12,13,14 y 25 a valores deflactados y ejercidos de 2018 a 2022, y el autorizado en 2023.

ODS 6,12,13,14,15 Comportamiento del PEF a precios reales periodo 2018 – 2023



Fuente: Elaborado con base a la vinculación directa e indirecta del PEF 2018 – 2023 y la y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2018-2023”, (SHCP3, s.f.)

Según el Índice 2022 (CODS, 2023), solo los ODS 6, 13 y 14 muestran un avance moderado, en tanto que, el ODS 12 tiene se encuentra con una tendencia estancada, es decir abarca a todos los ODS cuya tasa de cumplimiento se mantiene estable o avanza a una tasa menor del 50 %. Esto evidencia un estancamiento en el cumplimiento de las metas trazadas en cada ODS. y el ODS 15 mantiene una tendencia decreciente. Esto último indica que los ODS avanzan en una dirección contraria a la esperada y refleja un retroceso en el cumplimiento de las metas trazadas. Vale la pena mencionar que ningún objetivo presentó una trayectoria esperada para que se tenga un cumplimiento en 2030. Por cuanto hace al desempeño, existe un riesgo medio de no cumplimiento del ODS 15 al 2030. El ODS 14 mantiene un rezago crítico pues su nivel de avance esperado es insuficiente y existe un alto riesgo de no cumplimiento para 2030.

XXII. ODS 7

Para el ODS 7 se destacan los PP. vinculados: Proyectos de infraestructura económica de hidrocarburos; FAIS Municipal y de las Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal; Producción de petróleo, gas, petrolíferos y petroquímicos y Operación y mantenimiento de las centrales generadoras de energía eléctrica. El PEF 2023 que contribuye de manera directa a su logro es de \$959.4 MMDP. Los ramos que participan mayormente para el logro de este ODS son PEMEX y CFE.

XXIII. ODS 8

El PP. Aportaciones para pago de pensiones y jubilaciones es el que representa la mayor vinculación presupuestal para el logro de la meta Proteger los derechos laborales y promover un entorno de trabajo seguro y protegido para todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, en particular las mujeres migrantes y las personas con empleos precarios; el PP. Sembrando y el PP. Jóvenes Construyendo el Futuro. El PEF 2023 que contribuye de manera directa al logro de este ODS es por un total de \$160.2 MMDP. Los

ramos que operan este presupuesto son PEMEX, Bienestar y Trabajo y Previsión Social, principalmente.

XXIV. ODS 9

El PP. que destaca es Proyectos de infraestructura económica de hidrocarburos; el PP. FAIS Municipal y de las Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal que contribuye a la meta de Desarrollar infraestructuras fiables, sostenibles, resilientes y de calidad, incluidas infraestructuras regionales y transfronterizas, para apoyar el desarrollo económico y el bienestar humano, con especial hincapié en el acceso equitativo y asequible; el PP. Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico, contribuye a la meta de aumentar la investigación científica y mejorar la capacidad tecnológica de los sectores industriales de todos los países, en particular los países en desarrollo, entre otras cosas fomentando la innovación y aumentando sustancialmente el número de personas que trabajan en el campo de la investigación y el desarrollo por cada millón de personas, así como aumentando los gastos en investigación y desarrollo de los sectores público y privado para 2030.

El PEF 2023 que contribuye directamente a esta meta asciende a \$629.9 MMDP. Los ramos que participan con una mayor contribución son el PEMEX, Aportaciones Federales para Entidades Estatales y Municipales e Infraestructura, Comunicaciones y Transporte.

XXV. ODS 10

Para este caso el PP. que sobresale es Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad Permanente; FAM Asistencia Social; Normalización y certificación en competencias laborales y Actualización del padrón electoral y expedición de la credencial para votar. La contribución directa a este ODS es por la cantidad de \$58.9 MMDP, los ramos Bienestar; Ramo 33 de Aportaciones Federales para Entidades Federativas y Municipales y

el INE, son los que mayormente inciden en su logro.

XXVI. ODS 11

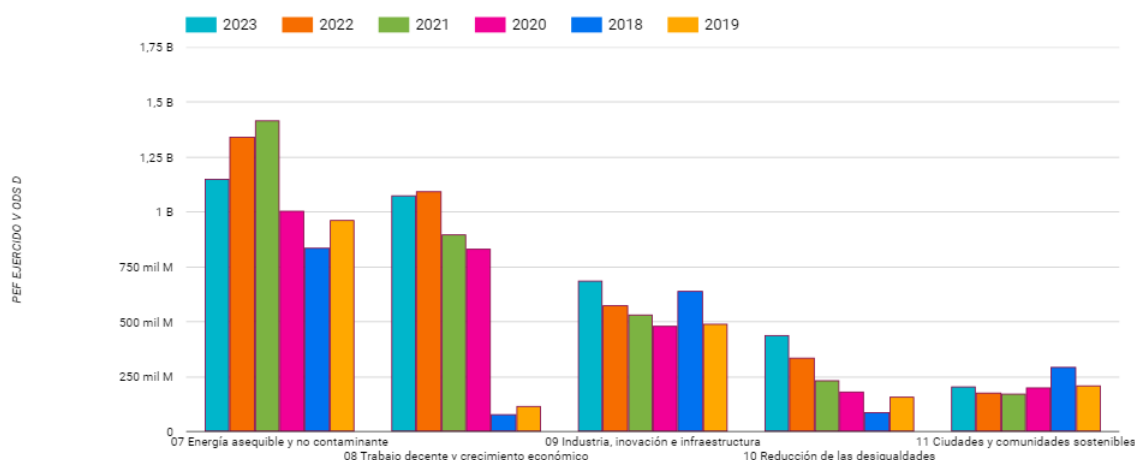
Para el ODS 11, el PP. más representativo es FAIS Municipal y de las Demarcaciones Territoriales del Distrito Federal, seguido por el de Emplear el Poder Naval de la Federación para salvaguardar la soberanía y seguridad nacionales. Los ramos con mayor participación son el Aportaciones Federales; Marina e Infraestructura Comunicaciones y Transportes. El PEF 2023 que contribuye de manera directa para este ODS es de \$132.6 MMDP.

XXVII. Contribución al Eje “Prosperidad”

Con este ODS se termina de analizar los que conforman el eje que tiene que ver con el eje de la “Prosperidad”, el cual busca asegurar que todos puedan disfrutar de una vida próspera y plena, en armonía con la naturaleza. El enfoque transversal hacia estos ODS lo podemos representar con la siguiente gráfica, la cual muestra su comportamiento desde 2018 a la fecha, recordando que los valores se encuentran deflactados y se tomó en cuenta el presupuesto ejercido de ejercicios anteriores a 2023.

Los Programas Prioritarios que en 2023 contribuyen a este eje son, Sembrando Vida (37.13 MMDP); Pensión para el bienestar con discapacidad permanente (\$26.5 MMDP); Jóvenes construyendo el futuro (\$23 MMDP) y Emplear el poder naval de la federación para salvaguardar la soberanía y seguridad nacionales y Proyectos de construcción de carreteras (\$21.5 MMDP). Del PEF 2023 se destinó un total de \$ 171.7 MMDP a los programas prioritarios como contribución directa.

ODS 7,8,9,10,11 Comportamiento del PEF a precios reales periodo 2018 – 2023

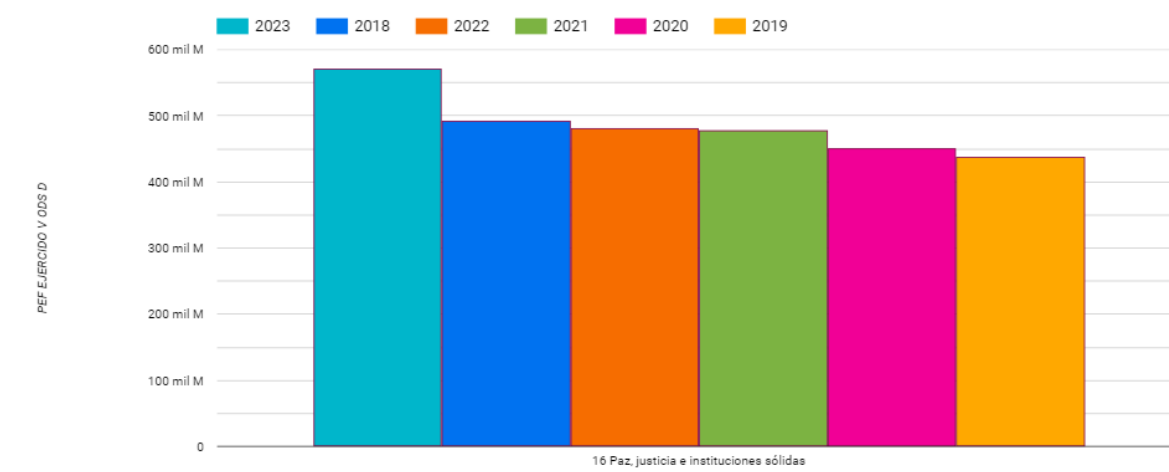


Fuente: Elaborado con base a la vinculación directa e indirecta del PEF 2018 – 2023 y la y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2018-2023”, (SHCP3, s.f.)

XXVIII. *ODS 16, eje de la “Paz”*

Con el análisis de esta ODS, se califica también el eje de la Agenda 2030, relativo a la “Paz”, que busca fomentar sociedades pacíficas, justas e inclusivas. Los PP. más relevantes que contribuyen de manera directa son Defensa de la Integridad, la Independencia, la Soberanía del Territorio Nacional (40,681.52 MDP); Operación de la Guardia Nacional para la prevención, investigación y persecución de delitos y Emplear el Poder Naval de la Federación para salvaguardar la soberanía y seguridad nacionales (34,525.32 MDP). El PEF 2023 que contribuye de manera directa al logro de este ODS es de \$154.3 MMDP. Los ramos responsables de esta tarea son el Defensa Nacional, Marina y Seguridad y Protección Ciudadana.

ODS 16 Comportamiento del PEF a precios reales periodo 2018 – 2023



Fuente: Elaborado con base a la vinculación directa e indirecta del PEF 2018 – 2023 y la y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2018-2023”, (SHCP3, s.f.)

El ODS 16 según el Índice 2021 (CODS, 2023), mantiene una tasa de cumplimiento que se mantiene estable o avanza a una tasa menor del 50 %. Esto evidencia un estancamiento en el cumplimiento de las metas trazadas. Al mismo tiempo mantiene un rezago crítico pues mantiene un nivel de avance registrado insuficiente y existe un riesgo alto de no cumplimiento de las metas al 2030.

XXIX. ODS 17, eje de “Alianzas”

El ODS17 se vincula directamente con el PP. Administración y enajenación de activos, el cual ayuda a contribuir a la paz, Estado democrático y de derecho mediante la administración y destino de Bienes y Empresas que han sido transferidos al SAE a fin de contribuir al fortalecimiento de la Administración Pública Nacional y las Finanzas Públicas, el ramo encargado de su ejecución es Hacienda y Crédito Público. Asimismo, asimismo, el PP.

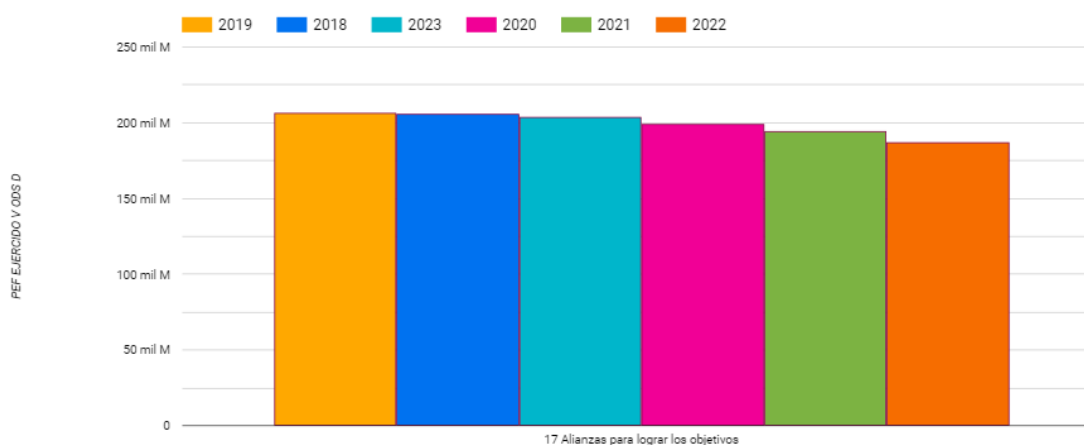
Promoción y defensa de los intereses de México en el ámbito multilateral, el cual, ayuda a contribuir a la política multilateral transformadora que permita alcanzar los objetivos de la política exterior en materia de derechos humanos, paz, estado democrático, bienestar social, y desarrollo económico y medioambiental, mediante el impulso de iniciativas en los organismos y mecanismos multilaterales que México forma parte, su ramo responsable es Relaciones Exteriores. El PP. Diseño y conducción de la política de gasto público, donde la SHCP coadyuva a contribuir al cumplimiento de los objetivos del desarrollo nacional. El monto del PEF 2023 con vinculación directa a este ODS ascendió a \$5.6 MMDP.

El ODS 17 se encuentra agrupado dentro del eje de las “Alianzas” o “Partnerships”, con lo que la Agenda 2030 pretende generar alianzas globales, que permita a los países buscar la cooperación y aliados en todos los niveles de gobierno y la sociedad civil, no tan solo a nivel internacional si no al interior de las economías.

De acuerdo con el Indicador 2022 (CODS, 2023), en México el seguimiento al ODS 17 se encuentra con una tendencia de estancamiento, pues su tasa de cumplimiento se mantiene estable o avanza a una tasa menor del 50%. Esto evidencia un estancamiento en el cumplimiento de las metas trazadas. Al mismo tiempo tiene un rezago significativo, nivel de avance por debajo de lo esperado, en base a la Agenda 2030; existe un riesgo medio de no cumplimiento del ODS al 2030.

Para muestra basta ver la siguiente gráfica.

ODS 17 Comportamiento del PEF a precios reales periodo 2018 – 2023, contribución directa e indirecta.



Fuente: Elaborado con base a la vinculación directa e indirecta del PEF 2018 – 2023 y la y la matriz “Vinculación ODS – Pp_2018-2023”, (SHCP3, s.f.)

XXX. Conclusiones

La Agenda 2030 busca hacer realidad los Derechos Humanos, erradicando la pobreza, protegiendo el planeta, asegurando la prosperidad e igualdad en todas las personas, así como los 17 ODS y sus metas, vinculando cada uno de ellos a Programas Presupuestarios y evaluándolos a través de sus indicadores. Aún resulta complicado determinar con exactitud el monto asignado a cada ODS, en virtud de la transversalidad con que se encuentran vinculados a cada PP., por lo que se deben hacer ponderaciones proporcionales debido a las metas vinculadas en cada Pp. Los ODS que mayormente se vinculan de manera directa al presupuesto son el 7, 9 y el 3; sin embargo, hay otros que representan mayores retos para poder cumplir con los indicadores que se establecieron para el 2030 como lo son el 16, 11, 10, 13 y 15.

Asimismo, la reciente pandemia del COVID 19 tuvo un gran impacto en la población, afectando de manera directa al alcance de algunos ODS, tal como lo es el de Salud y bienestar, pues puso al descubierto la fragilidad de nuestro sistema de salud, por el insuficiente acceso a dicho sistema, afectando principalmente a la población más vulnerable, detonando el desempleo y la pérdida del poder adquisitivo, incrementando la pobreza, afectando al empleo informal inclusive, por el confinamiento de las personas; además, del empleo y productividad laboral, se incrementó la violencia intrafamiliar tanto de mujeres como de niñas, niños y adolescentes. El retroceso observado tras la pandemia demanda redoblar esfuerzos para que el impacto de la pandemia se incorpore en las políticas públicas, asegurar la atención universal del sistema de salud y educación; impulsar el desarrollo de ciudades resilientes e inclusivas.

El trabajo de vinculación de los ODS al PEF 2023 es complejo en virtud de que los indicadores de cada ODS no están directamente empatados con los indicadores de los PP., asimismo, no hay una vinculación directa entre los ODS.

Otra situación que queda pendiente es la vinculación de los ODS al Presupuesto de Estados y Municipios, según el referido tercer Informe Nacional Voluntario de México 2021, en el que solo ocho autoridades, han emitido el respectivo reporte (CdMX, Durango, Estado de México, Guadalajara, Mérida, Oaxaca, Tabasco y Yucatán). La alineación presupuestal, sí se ha hecho en 14 de las 32 Entidades Federativas, relacionándolo con su PND.

Los resultados apuntan a la realización de futuras investigaciones, para profundizar en los indicadores con mayores implicaciones, a manera de proveer de información para el diseño de políticas públicas.

XXXI. Referencias

Cámara de Diputados¹, L. (28 de nov de 2022). *Leyes Federales Vigentes*. Recuperado el 2023, de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2023: https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/PEF_2023.pdf

Cámara de Diputados³, L. (2023). *Leyes Federales Vigentes*. Obtenido de Constitución de los Estados Unidos Mexicanos: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf>

Cámara de Diputados⁴, L. (2023). *Leyes Federales Vigentes*. Obtenido de Ley de Planeación: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LPlan.pdf>

CEFP. (2023). *Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados*. Recuperado el 2023, de Programas Presupuestarios Prioritarios 2023: https://cefp.gob.mx/new/pages_sistema_de_indicadores/programas_presupuestarios_prioritariosverde.html

CEPAL-Naciones Unidas. (2021). *Agenda 2030 en América Latina y el Caribe*. Obtenido de 3er Informe Nacional Voluntario (INV) de México: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/288982021_VNR_Report_Mexico.pdf

CODS. (27 de 02 de 2023). *Ficha País México*. Recuperado el 2023, de Newsletter: <https://cods.uniandes.edu.co/ficha-pais-mexico/>

DOF. (12 de 07 de 2019). *Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024*. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/487316/PND_2019-2024.pdf

Gobierno de México. (s.f.). *Proyectos y Programas Prioritarios*. Recuperado el 2023, de <https://www.gob.mx/proyectosyprogramasprioritarios>

INEGI. (s.f.). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Recuperado el 2023, de Sistema de Información de los ODS, México: <https://www.agenda2030.mx/index.html?lang=es#/home>

Naciones Unidas1. (19 de noviembre de 2020). *Impacto Académico*. Recuperado el 2023-07-18T23:58:17Z, de Sostenibilidad: <https://www.un.org/es/impacto-acad%C3%A9mico/sostenibilidad>

Naciones Unidas2. (s.f.). *Agenda Común*. Obtenido de Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): <https://www.un.org/es/common-agenda/sustainable-development-goals>

Naciones-Unidas-México. (13 de 09 de 2021). *Historias*. Obtenido de México cumple con 70.4 en los ODS: <https://mexico.un.org/es/155256-m%C3%A9xico-cumple-con-70-4-en-los-ods#:~:text=Ciudad%20de%20M%C3%A9xico%2C%20%28CINU%20M%C3%A9xico%29%20--%20M%C3%A9xico%20tiene,Sistema%20de%20Naciones%20Unidas%20%28SNU%29%20en%20el%20pa%C3%ADs>.

ONU. (21 de 09 de 2015). *Asamblea General, resolución del Septuagésimo período de sesiones*. Obtenido de 70/1. Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: <https://undocs.org/Home/Mobile?FinalSymbol=A%2FRES%2F70%2F1&Language=E&DeviceType=Desktop&LangRequested=False>

ONU. (8 de 12 de 2022). *Biblioteca*. Recuperado el 2023-07-19T00:31:04Z, de Research guides: documentación de la onu : desarrollo: 2000-2015, objetivos de desarrollo del milenio: <https://research.un.org/es/docs/dev/2000-2015>

SHCP1. (05 de 2022). *Disposiciones para la Programación y Presupuestación 2023*.

Recuperado el 2023, de Anexo 2 de los Lineamientos para el Proceso de Programación y Presupuestación 2023:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/725369/ANEXO_2_Vinculacion_del_Presupuesto_a_los_Objetivos_del_Desarrollo_Sostenible.pdf

SHCP2. (s.f.). *Datos Abiertos*. Obtenido de <https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/Datos-Abiertos>

SHCP3. (s.f.). *Datos Abiertos Transparencia Presupuestaria*. Obtenido de <https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/Datos-Abiertos>

SHCP4. (s.f.). *Disposiciones para la Programación y Presupuestación 2023*. Obtenido de <https://www.gob.mx/shcp/documentos/disposiciones-para-la-programacion-y-presupuestacion-2023>

SHCP5. (2022). *Paquete Económico para el Ejercicio Fiscal 2023*. Obtenido de Exposición de Motivos PEF 2023:
https://www.ppef.hacienda.gob.mx/work/models/8uLX2rB7/PPEF2023/mo2h2PK/docs/exposicion/EM_Documento_Completo.pdf#page=390&zoom=100,72,170

SHCP6. (2023). *Transparencia Presupuestaria*. Recuperado el 2023, de Datos Abiertos:
<https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/Datos-Abiertos>

SHCP7. (2023). *Transparencia Presupuestaria*. Obtenido de Agenda 2030:
https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/es/PTP/Infografia_PEF_2023

SEGURIDAD SOCIAL EN MÉXICO: IMPACTOS SOCIALES DEL 2019 AL 2021

Elda Leticia León Vite

Universidad del Caribe
ORCID 000-0002-4331-4793

Juan Bautista Boggio Vázquez

Universidad del Caribe
ORCID: 0000-0001-7738-3060

Resumen

El desarrollo de la seguridad social está directamente relacionado con la necesidad y búsqueda de protección del individuo y el de su familia derivado de las contingencias que ha ido enfrentando, esta inercia ha contribuido al crecimiento económico de los países porque brinda calidad de vida a la población, lo que permite una estabilidad en la economía de sus miembros, sin embargo, se tienen indicios que previo, durante y pos pandemia el panorama no fue tan favorable, por lo que esta investigación tiene como objetivo mostrar los impactos sociales que han tenido el mercado laboral y la seguridad social en México durante tres años del 2019 al 2021; la investigación se muestra en tres fases, la primera plantea un panorama del surgimiento de la seguridad social, en la segunda fase se realiza una primera aproximación teórica de fuentes secundarias que incluyen datos de carácter cuantitativo obtenidos del Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA) desarrollado por miembros expertos en la materia, integrantes de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS, 2023). El análisis es a través del método comparativo y estadístico de los indicadores que se muestran en el MoSSA, y en la tercera fase se presentan los resultados que muestran los impactos que alcanzaron a la inserción en el mercado laboral repercutiendo en la afiliación y al acceso a los servicios de salud.

Palabras clave: Mercado Laboral; Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA); Seguridad Social.

Abstract

The development of social security is directly linked to the individual's need for protection and that of their family, arising from the contingencies they have faced. This momentum has contributed to the economic growth of countries as it enhances the quality of life for the population, thereby ensuring economic stability for its members. However, there are

indications that the panorama was not as favorable before, during, and after the pandemic. Hence, this research aims to illustrate the social impacts that the labor market and social security have had in Mexico over three years, from 2019 to 2021. The study unfolds in three phases:

The first phase outlines the emergence of social security. The second phase involves a preliminary theoretical approach using secondary sources, including quantitative data from the Social Security Monitor for the Americas (SSMoA), developed by experts in the field and members of the Inter-American Conference on Social Security (ICSS, 2023). The analysis employs a comparative and statistical method of the indicators presented in SSMoA. The third phase presents the findings that highlight the impacts that affected labor market inclusion, influencing affiliation and access to healthcare services.

Keywords: Labor Market; Social Security Monitor for the Americas (SSMoA); Social Security.

I. Introducción

La necesidad de protección del individuo y la de su familia ante las eventualidades, así como de las contingencias que iba enfrentando, es la principal causa del surgimiento de la seguridad social. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) define a la seguridad social, como *“la protección que una sociedad proporciona a los individuos y los hogares para asegurar el acceso a la asistencia médica y garantizar la seguridad del ingreso, en particular en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, accidentes de trabajo, maternidad o pérdida del sostén de la familia”*.

El objetivo de la investigación es mostrar los impactos sociales que han tenido el mercado laboral y la seguridad social en México durante tres años del 2019 al 2021. El análisis de esta problemática se presenta en tres fases, en la primera se realiza una revisión

histórica del surgimiento de la seguridad social que muestra la evolución de la protección social; como se plantean los principios de solidaridad; universalidad; la protección de riesgos y sus externalidades. En la segunda fase se realiza una aproximación teórica de fuentes secundarias que incluyen datos de carácter cuantitativo obtenidas del Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA) de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS, 2023). Por último, en la tercera fase se muestran los resultados que se obtuvieron del análisis a través del método comparativo y estadístico del mercado laboral, observando las condiciones de trabajo; daños laborales a la salud; la fuerza laboral efectiva; y respecto de seguridad social se observa información sobre cotizantes y pensionados.

II. Marco referencial

Impactos de la seguridad social en México

II. 1 Seguridad Social

La seguridad social nace con el propósito de amparar a toda la población, se estructura para cubrir riesgos y contingencias a que están sujetos los miembros de determinada colectividad, (Fajardo C, 1989) señala que *“por razón de su organización y funcionamiento, representa el sistema, la ideología, el movimiento, el mensaje”*; (Pérez Leñero, 1956) la concibe como *“parte de la ciencia política que, mediante adecuadas instituciones técnicas de ayuda, prevención y asistencia, tiene por fin defender o propulsar la paz y la prosperidad general de la sociedad a través de bienestar individual”*. Los orígenes de la seguridad social surgen como resultado de un estado de inseguridad que vive la humanidad desde tiempos remotos, las lesiones que dejaba la guerra, la indigencia, el envejecimiento, las enfermedades y el deseo de tener

seguridad para hacer frente a cualquier tipo de eventualidad, esto dio surgimiento a lo que hoy conocemos como “riesgos y contingencias sociales”, como podemos observar en la tabla 1 se muestra como fue surgiendo la seguridad social en civilizaciones del medievo, que fueron la antesala de las mutuas. (Véase Tabla 1).

Tabla 1

Seguridad Social en las civilizaciones del medievo

Lugar	Aportación
Egipto	Se crearon instituciones de defensa y ayuda mutua que prestaban auxilio en caso de enfermedad.
Babilonia	Obligaban a los dueños de los esclavos al pago de honorarios a los médicos que los atendían en casos de enfermedad.
Grecia	Eran auxiliados los ciudadanos que por sus limitaciones físicas no podían subvenir sus necesidades; los hijos de quienes habían perecido en defensa del Estado eran educados, existían asociaciones de trabajadores con fines de ayuda mutua.
Roma	Los collegia corpora officie, eran asociaciones de artesanos con propósitos mutuales, religiosos y de asistencia a los colegiados y a sus familiares, atendían obligatoria
Escandinavia	Las guildas fueron asociaciones, la antesala de las mutuas o compañías de seguros, creaban proteccionismo mutuo que llegaban a cubrir pérdidas por cualquier imprevisto que sucediera incluyendo enfermedad o muerte.
Gran Bretaña	
Pueblos Germanos	

Países del Medio Oriente	Wakouf, eran fundaciones piadosas que construyeron un sistema de entreatyuda social, fue el inicio de las instituciones beneficencia, tales como la mezquita, el cementerio, y la biblioteca.
Europa Medieval	Carlomagno dentro de sus logros administrativos y militares ordenó a cada parroquia sostener a la gente pobre, viejos, enfermos sin trabajo y a los huérfanos.

Fuente: Elaboración propia con base en (Nugent, 1997).

Respecto de la seguridad social en antiguas culturas americanas podemos observar el surgimiento de lo que hoy conocemos como previsión social, ya que estaban enfocadas en cubrir todo tipo de necesidades tales como la alimentación, el vestido, la vivienda y la salud. (Véase Tabla 2).

Tabla 2

Seguridad Social en antiguas culturas americanas

Cultura	Aportación
Inca	En el Imperio del Tahuantinsuyo garantizaron en su jurisdicción la satisfacción plena de las necesidades como alimentación, vestido, vivienda y salud.
De los Países Andinos	Los miembros de la comunidad económica – social llamada Ayllu al cumplir con sus labores prestaban ayuda y tenían acceso a los bienes comunales, sin embargo, por la importancia de sus funciones para toda la comunidad tenían asegurada su supervivencia gracias al trabajo y los excedentes que producían las familias agrícolas.

Azteca (México)	El Calpulli cumplía determinadas funciones de previsión, cuando alguno de sus miembros enfermaba, sufría accidentes o recibía lesiones de guerra tenían derecho a seguir percibiendo la parte de los productos que extraían o elaboraban.
------------------------	---

Fuente: Elaboración propia con base en (Nugent, 1997).

Entre 1760 y 1840, debemos recordar que en Inglaterra se desarrolla la revolución industrial, trayendo consigo la transformación económica, social, cultural y tecnológica, detonada por causas socioeconómicas y políticas, se abolió el sistema feudal dando paso a mayor libertad civil, la supremacía comercial de Inglaterra contaba con abundante mano de obra que no era productiva en el campo, hubo éxodo rural que fue a parar a las industrias aumentando la población urbana, comenzando a extenderse la revolución industrial en Europa, principalmente transformando la economía francesa. De los cambios en la estructura económica y en la sociedad destaca la aparición de una clase social llamada proletariado industrial, quienes tenían peculiares condiciones de trabajo, pues los trabajadores se encontraban desamparados frente a riesgos y contingencias sociales, las jornadas de trabajo se tornaban extenuantes, mientras los salarios eran miserables, si los trabajadores enfermaban, los empleadores no solventaban los gastos por enfermedad, menos por algún accidente de trabajo, se empleaban a las mujeres e hijos menores de edad para cubrir la inasistencia del trabajador enfermo o accidentado.

(Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS), 2023) Con el Canciller Otto Von Bismarck, entre el año de 1883 y 1889 en Alemania se implanta el primer sistema nacional de seguro social distinto al seguro privado, aprobando las leyes del seguro de enfermedad en junio de 1883, el seguro de accidentes del trabajo en julio de 1884, y el

seguro de invalidez y vejez en junio de 1889; cabe señalar que entre los años de 1887 y 1888 Austria adopta leyes sobre seguro de enfermedad y seguro de accidentes de trabajo; Nueva Zelanda instituye el seguro de vejez en 1878, en 1908 el de invalidez y vejez; y el de riesgos de trabajo en 1902 y 1918.

(Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS), 2008) Hacia el año de 1942, Sir William H. Beveridge, economista inglés nacido en la India, con la finalidad de analizar aspectos del seguro social con la finalidad de proponer soluciones, presenta el informe titulado “Informe sobre Seguros Sociales y Servicios Afines”, en donde concluye con la serie de deficiencias del sistema para la seguridad social, argumentando la falta de universalidad del sistema, así como de la mala previsión y cuantificación de los beneficios.

En América, la primera legislación sobre seguros sociales se promulga en Chile en 1924 en donde se introdujo el seguro social de enfermedad y maternidad, invalidez, vejez y muerte; en Canadá hacia el año de 1927, que se establece el seguro de pensiones asistenciales; en Ecuador, Bolivia y Estados Unidos en 1935; Perú 1936; Venezuela en 1940; Panamá y Costa Rica en 1941; y en Paraguay, así como en México en 1943. Logrando de esta manera que estos países se inspiraran en las normas internacionales relativas a los seguros sociales establecidos por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y se crea la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS).

La Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS) se fundó en el año de 1942, es un organismo internacional técnico y especializado, que tiene el objetivo de fomentar el desarrollo de la protección y seguridad social en América. Está integrada por 86 miembros de 35 países y territorios de América, entre los que figuran instituciones de talla internacional como la ONU, la OCDE, Banco Mundial, el BID, FLACSO y CEPAL; impulsa la creación de espacios de reflexión e investigación, diálogo e intercambio internacional para el bienestar, y la construcción colectiva de programas y propuestas de política pública para

garantizar el derecho a la seguridad social.

II.2 Mercado Laboral

(Chiavenato, 2011) argumenta que, *“también se le conoce como mercado del empleo, y que está conformado por las ofertas de trabajo o de empleo hechas por las organizaciones en determinado lugar o época, y que cuanto mayor sea la cantidad de organizaciones en una región, mayor será el mercado laboral y su potencial de vacantes y oportunidades de empleo”*. Se entiende que es la oferta y la demanda de empleo en alguna región, como sujetos del encuentro están el empleo disponible y las personas que buscan en donde trabajar, es decir empleadores y trabajadores, que negocian hasta llegar a un acuerdo de interés y fijando un precio por su labor al que llaman sueldo o salario.

(Jary, 1991) señala que al mercado laboral también se le conoce como mercado de trabajo, y lo define como *“una relación económica entre compradores (empleadores) y vendedores de fuerza de trabajo (trabajadores)”*, Jary considera ya al empleo como una función social.

A continuación, se analizan los ordenamientos legales que tratan sobre el mercado laboral y la seguridad social se detalla lo señalado en nuestra Carta Magna, así como en la Ley Federal del Trabajo y la Ley del Seguro Social.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2023) señala lo siguiente:

Artículo 5º. *“A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos”*.

Artículo 123. *“Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se*

promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley”.

...Fracción XXIX. “Es de utilidad pública la Ley del Seguro Social, y ella comprenderá seguros de invalidez, de vejez, de vida, de cesación involuntaria del trabajo, de enfermedades y accidentes, de servicios de guardería y de cualquier otro encaminado a la protección y bienestar de los trabajadores, campesinos, no asalariados y otros sectores sociales y sus familiares”.

La Ley Federal de Trabajo (2023) señala lo siguiente:

Artículo 2º.... “las normas de trabajo tienden a conseguir el equilibrio entre los factores de la producción y la justicia social, así como propiciar el trabajo digno o decente en todas las relaciones laborales. Se entiende por trabajo digno o decente aquél en el que se respeta plenamente la dignidad humana del trabajador; no existe discriminación por origen étnico o nacional, género, edad, discapacidad, condición social, condiciones de salud, religión, condición migratoria, opiniones, preferencias sexuales o estado civil; se tiene acceso a la seguridad social y se percibe un salario remunerador...”

Artículo 3º ... “el trabajo es un derecho y un deber sociales. No es artículo de comercio Es de interés social promover y vigilar la capacitación, el adiestramiento, la formación para y en el trabajo, la certificación de competencias laborales, la productividad y la calidad en el trabajo, la sustentabilidad ambiental, así como los beneficios que éstas deban generar tanto a los trabajadores como a los patrones”.

La Ley del Seguro Social (2023) señala lo siguiente:

Artículo 2. “La seguridad social tiene por finalidad garantizar el derecho a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales

necesarios para el bienestar individual y colectivo, así como el otorgamiento de una pensión que, en su caso y previo cumplimiento de los requisitos legales, será garantizada por el Estado”.

Artículo 3. *“La realización de la seguridad social está a cargo de entidades o dependencias públicas, federales o locales y de organismos descentralizados...”.*

Artículo 4. *“El Seguro Social es el instrumento básico de la seguridad social, establecido como un servicio público de carácter nacional en los términos de esta Ley, sin perjuicio de los sistemas instituidos por otros ordenamientos”.*

Artículo 5. *“La organización y administración del Seguro Social, en términos consignados en esta Ley, están a cargo del organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propios, de integración operativa tripartita, en razón de que a la misma concurren los sectores público, social y privado, denominado Instituto Mexicano del Seguro Social, el cual tiene también el carácter de organismo fiscal autónomo”.*

III. Metodología

La investigación es transversal, algunos autores la llaman seccional, ya que recoge información del objeto de estudio en oportunidad única (Bernal, 2016), es de carácter cuantitativo, a través de una base de datos secundarios recopilada por el Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA) de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS, 2023), este Monitor tiene como objetivo contribuir al seguimiento y documentación de los sistemas de seguridad social en el continente americano, a través de una plataforma que recopila, integra y disemina indicadores estratégicos, para coadyuvar a la toma de decisiones en las instituciones miembro de la CISS, quien reconoce la importancia de contar con sistemas de información que guíen el diseño, implementación y evaluación de políticas públicas en materia de seguridad social.

IV. Resultados y Discusión

Los resultados que se muestran, se analizaron a partir de estadística descriptiva y refieren a la categoría de mercado laboral, subcategoría condiciones de trabajo, indicador gasto de protección social como % del PIB; subcategoría daños laborales a la salud; indicador tasa de incidencia de lesiones laborales fatales por cada 100,000 trabajadores; y la tasa de incidencia de lesiones laborales no fatales por cada 100,000 trabajadores; subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador población cubierta por un esquema de pensiones; indicador porcentaje de población ocupada en la economía informal; indicador tasa de participación de la fuerza laboral; y el indicador tasa de participación laboral de personas de 65 años y más.

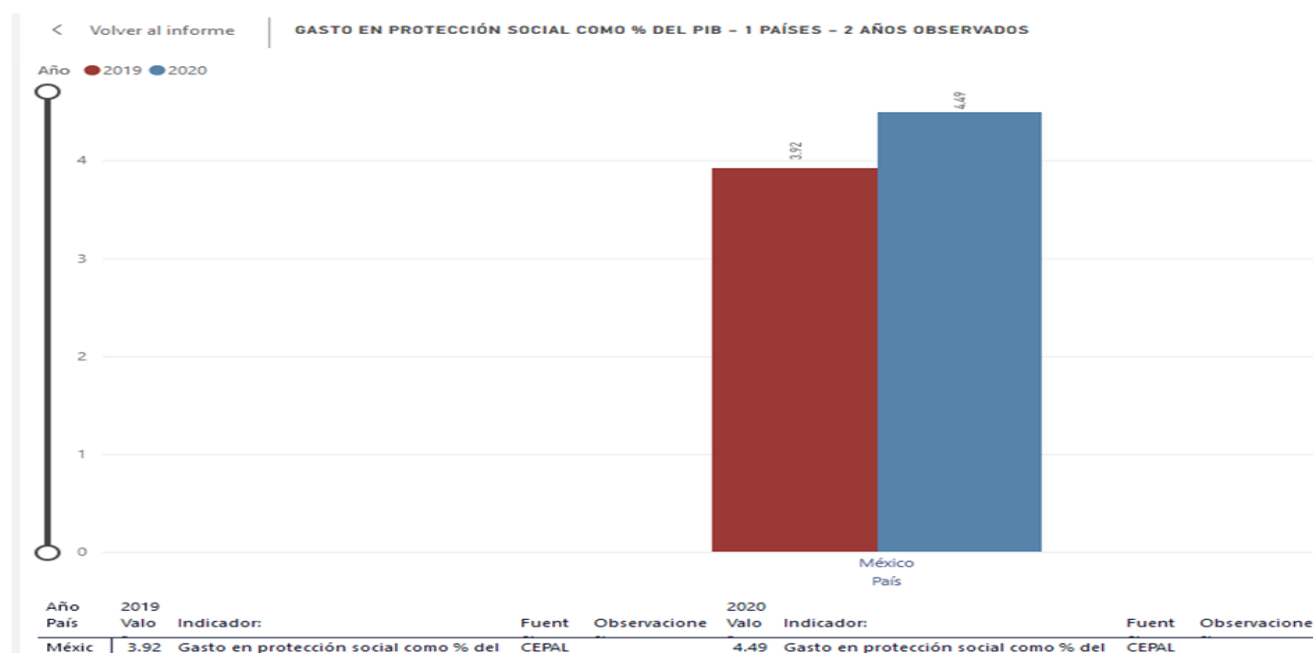
También se muestran los resultados que de igual manera se analizaron a partir de estadística descriptiva y refieren a la categoría de seguridad social, subcategoría cotizantes, indicador porcentaje de la población asalariada que cotiza a la seguridad social; indicador porcentaje de la población ocupada que cotiza a la seguridad social; indicador porcentaje de la población que trabaja de manera independiente que cotiza a la seguridad social; subcategoría pensionados, indicador porcentaje de la población de 65 años o más que recibe una pensión contributiva o no contributiva; indicador porcentaje de la población de 65 años o más que recibe una pensión inferior al salario mínimo; indicador porcentaje de la población de 65 años o más que trabaja y recibe una pensión.

IV. 1 Hallazgos del Mercado Laboral en México

Respecto de la categoría mercado laboral, subcategoría condiciones de trabajo, considerando el indicador del gasto de protección social como % del Producto Interno Bruto (PIB) en el año de 2019 es de 3.92; y en 2020 es de 4.49; no se tiene el porcentaje de 2021; el indicador incluye el gasto de las principales áreas de política social: vejez, sobrevivientes, prestaciones por incapacidad, familia, desempleo, vivienda y otras áreas de política social. (Véase Figura 1).

Figura 1

Categoría mercado laboral, subcategoría condiciones de trabajo, indicador del gasto de protección social como % del PIB en México en los años 2019 y 2020.



Fuente: Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA). Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023.

De la categoría mercado laboral, subcategoría daños laborales a la salud, indicador tasa de incidencia de lesiones laborales fatales por cada 100,000 trabajadores, resulta que 7.69 es el número promedio de casos nuevos por lesiones laborales fatales durante el año calendario de 2021, por cada 100,000 trabajadores en un grupo de referencia. (Véase Tabla 3).

Respecto de la categoría mercado laboral, subcategoría daños laborales a la salud, indicador

tasa de incidencia de lesiones laborales no fatales por cada 100,000 trabajadores, resulta que el 2,529 es el número promedio de casos nuevos por lesiones laborales no fatales durante el año calendario de 2021, por cada 100,000 trabajadores. (Véase Tabla 3).

Tabla 3

Indicadores categoría mercado laboral, subcategoría daños laborales en México en el año 2021.

Subcategoría	Indicador	Número promedio de casos
Daños laborales a la salud	Tasa de incidencia de lesiones laborales fatales por cada 100,000 trabajadores	7.69
Daños laborales a las salud	Tasa de incidencia de lesiones laborales no fatales por cada 100,000 trabajadores	2,529

Fuente: Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA). Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023.

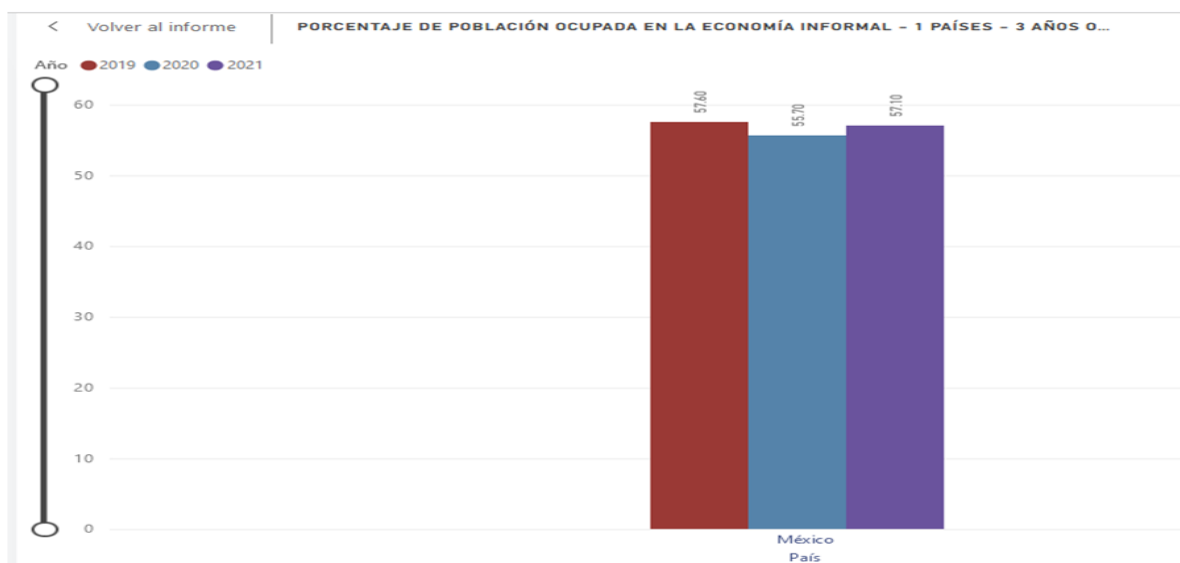
En la categoría mercado laboral, subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador población cubierta por un esquema de pensiones, resulta que en el año 2021 el 65.70 es la proporción de la población efectivamente cubriera por un sistema de protección social, incluidos los

pisos de protección social. (Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023).

Respecto de la categoría del mercado laboral, subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador porcentaje de población ocupada en la economía informal, que refiere al número de personas ocupadas en la economía informal (ocupación informal u ocupación fuera del sector formal) respecto al total de la población ocupada, excluyendo la actividad económica de agricultura, el porcentaje más elevado se presenta en el año de 2019 con el 57.60%; el porcentaje más bajo se presenta en el año 2020 con el 55.70%; y comienza a elevarse nuevamente en el año 2021 con el 57.10%. Es importante recordar que en el año 2020 se presenta la pandemia causada por el virus SARS-CoV-2 (Coronavirus). (Véase Figura 2).

Figura 2

Categoría mercado laboral, subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador porcentaje de población ocupada en la economía informal en México en los años 2019, 2020 y 2021

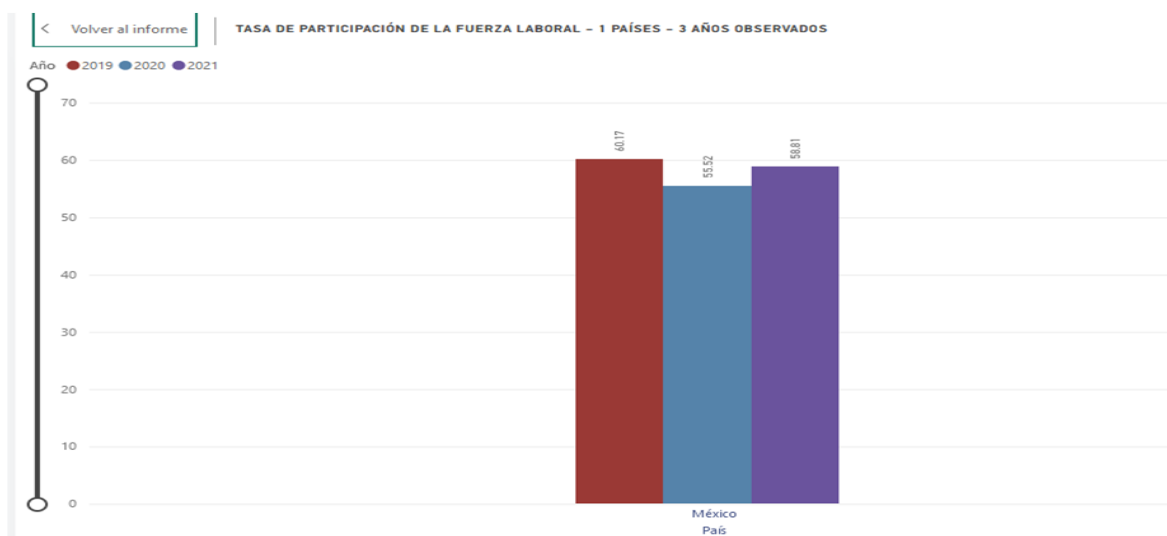


Fuente: Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA). Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023.

La categoría del mercado laboral, subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador tasa de participación de la fuerza laboral, muestra el número de personas en edad de trabajar dedicada a la producción de bienes y servicios económicos (población económicamente activa) por cada 100 personas en edad de trabajar, el año 2019 presenta la cifra más elevada con una tasa de participación promedio de 60.17 personas; el año 2020 presenta una cifra menor con una tasa de participación promedio de 55.52 personas; se tiene una recuperación en el año 2021 con una tasa de participación promedio 58.81 personas; es importante recordar que en el año 2020 se presentó la pandemia causada por el virus SARS-CoV-2 (Coronavirus). (Véase Figura 3).

Figura 3

Categoría mercado laboral, subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador tasa de participación de la fuerza laboral en México en los años 2019, 2020 y 2021

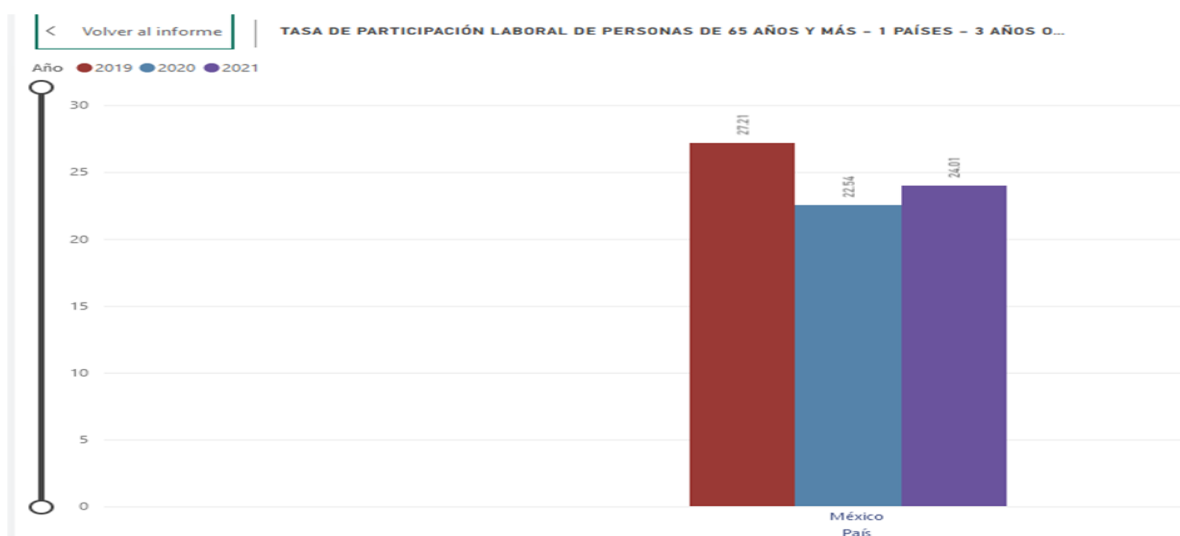


Fuente: Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA). Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023.

En la categoría del mercado laboral, subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador tasa de participación laboral de personas de 65 años y más, se muestra el número de personas de 65 años o más dedicadas a la producción de bienes y servicios económicos por cada 100 personas de 65 años o más, el año 2019 es el que presenta el número más elevado con poco más de 27 personas; el año 2020 es el que presenta el número menor con poco más de 22 personas; y el año 2021 presenta una recuperación con 24 personas; es importante recordar que en el año 2020 se presentó la pandemia causada por el virus SARS-CoV-2 (Coronavirus). (Véase Figura 4).

Figura 4

Categoría mercado laboral, subcategoría fuerza laboral efectiva, indicador tasa de participación laboral de personas de 65 años y más en México en los años 2019, 2020 y 2021



Fuente: Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA). Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023.

IV. 2 Hallazgos de la Seguridad Social en México

En la categoría de seguridad social, se tienen datos sólo del año 2020, en el que se presentó la pandemia causada por el virus SARS-CoV-2 (Coronavirus).

Respecto de la subcategoría cotizantes, el indicador porcentaje de la población asalariada que cotiza a la seguridad social, presenta un 42.99% de trabajadores asalariados que cotizan a la seguridad social por cada 100 trabajadores asalariados en México. (Véase Tabla 4).

De la subcategoría cotizantes, el indicador porcentaje de la población ocupada que cotiza a la seguridad social, presenta un 31.74% de personas ocupadas que cotizan a la seguridad social por cada 100 personas ocupadas en México. (Véase Tabla 4).

En cuanto a la subcategoría cotizantes, el indicador porcentaje de población que trabaja de manera independiente que cotiza a la seguridad social, resulta en 0.67% de trabajadores independientes que cotizan a la seguridad social por cada 100 trabajadores independientes en México. (Véase Tabla 4).

Tabla 4

Indicadores categoría seguridad social, subcategorías cotizantes en México en el año 2020.

Subcategoría	Indicador	Porcentaje (%)
Cotizantes	% Población asalariada que cotiza a la seguridad social	42.99
Cotizantes	% Población ocupada que cotiza a la seguridad social	31.74
Cotizantes	% Población que trabaja de manera independiente que cotiza a la seguridad social	0.67

Fuente: Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA). Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023.

Respecto de la subcategoría pensionados, el indicador del porcentaje de la población de 65 años o más que recibe una pensión contributiva o no contributiva, presenta un 72.33% de población de 65 años o más que declara recibir un monto por pensión contributiva o no contributiva en México durante el año 2020.

En la subcategoría pensionados, el indicador del porcentaje de la población de 65 años o más que recibe una pensión inferior al salario mínimo, presenta un 31.12% de la población de 65 años o más que declaran un ingreso por pensión inferior al salario mínimo en México durante el año 2020.

De la subcategoría pensionados, el indicador porcentaje de la población de 65 años o más que trabaja y recibe una pensión, presenta un 4.40% de la población de 65 años o más que declara recibir un monto por algún tipo de pensión y que trabaja en México durante el año 2020.

Tabla 5

Indicadores categoría seguridad social, subcategoría pensionados en México en el año 2020.

Subcategoría	Indicador	Porcentaje (%)
Pensionados	% Población de 65 años o más que recibe una pensión contributiva o no contributiva	72.33
Pensionados	% Población de 65 años o más que recibe una pensión inferior al salario mínimo	31.12
Pensionados	% Población de 65 años o más que trabaja y recibe una pensión	4.40

Fuente: Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA). Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), 2023.

5. Conclusiones

La información que se analiza está basada en la última actualización de indicadores que se realizó este año 2023 a la plataforma del Monitor de Seguridad Social para América (MoSSA), que pone a disposición la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS), el objetivo que este trabajo tiene es mostrar los impactos sociales que se han tenido en el mercado laboral y la seguridad social en México durante los años 2019 al 2021; se debe considerar que en el año 2020 se presentó la pandemia causada por el virus SARS-CoV-2 conocido por la enfermedad de coronavirus.

Se observa que el gasto de protección social como % del PIB en 2020 fue el más alto respecto del año 2019 con el 4.49%; no se tiene el porcentaje de 2021. El 7.69 es la tasa de incidencia de lesiones laborales fatales por cada 100,000 trabajadores; en tanto 2,529 resulta el número promedio de casos nuevos por lesiones laborales, dichas tasas se presentaron en el año calendario 2021, porque no se tienen datos del año 2019, ni de 2020.

Respecto de la fuerza laboral efectiva el indicador que muestra el porcentaje de población ocupada en la economía informal, el porcentaje más elevado se presenta en el año de 2019 con el 57.60%; mientras que el porcentaje más bajo se presenta en el año 2020 con el 55.70%. Del indicador tasa de participación de la fuerza laboral, el año 2019 presenta la cifra más elevada con una tasa de participación promedio de 60.17 personas; el año 2020 presenta una cifra menor con una tasa de participación promedio de 55.52 personas; la tasa de participación laboral de personas de 65 años y más, el año 2019 es el que presenta el número más elevado con poco más de 27 personas; el año 2020 es el que presenta el número menor con poco más de 22 personas.

En la categoría de seguridad social, se tienen datos sólo del año 2020, resultó un 42.99% de trabajadores asalariados que cotizan a la seguridad social por cada 100 trabajadores

asalariados en México; un 31.74% de personas ocupadas que cotizan a la seguridad social por cada 100 personas y un 0.67% de trabajadores independientes cotizan a la seguridad social por cada 100 trabajadores independientes en México.

Respecto de la subcategoría pensionados, un 72.33% de población de 65 años o más que declara recibir un monto por pensión contributiva o no contributiva; un 31.12% de la población de 65 años o más declaran un ingreso por pensión inferior al salario mínimo; y un 4.40% de la población de 65 años o más declara recibir un monto por algún tipo de pensión y que trabaja en México durante el año 2020.

El trabajo fue inicial con visión a continuar con una investigación de tipo longitudinal, en donde se continúe recopilando, integrando, observando y comparando indicadores basados en datos cualitativos y cuantitativos del MoSSA, con la finalidad de seguir obteniendo información estratégica para continuar con el análisis en materia de seguridad social, no sólo de México, sino también de los demás países del continente Americano, para contribuir a la evaluación y propuestas de políticas públicas en materia de seguridad social.

6. Referencias

Bernal, C. (2016). *Metodología de la Investigación* (4a ed.). México: Pearson.

Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS). (2008). Plan Beveridge. México: Producción editorial del CIESS.

Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS). (2023). *Introducción a la Seguridad Social*. México: Producción editorial del CIESS.

Chiavenato, I. (2011). *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS). (2023). *Monitor de Seguridad Social*

para América (MoSSA). México. Obtenido de <https://indicadores.ciss-bienestar.org/home/>

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (2023). *DOF 06-06-2023*. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

Fajardo C, M. (1989). *Derecho de la Seguridad Social* (Vol. 2). Texas.: Importaciones y Distribuidora Editorial Moreno.

Jary, D. (1991). *Diccionario de Sociología*. Nueva York, Estados Unidos de América: The Harper Collins Publisher.

Ley del Seguro Social. (2023). (*DOF 25-04-2023*). México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

Ley Federal de Trabajo. (2023). México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

Nugent, R. (1997). La seguridad social: su historia y sus fuentes. En N. De Buen , & E. Morgado, *Instituciones de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*. (págs. 603-622). México: Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.

Pérez Leñero, J. (1956). *Fundamentos de la Seguridad Social*. Madrid: Aguilar Editores.

HACIA UNA DE DOCENCIA SENSIBLE AL GÉNERO EN EL ÁMBITO UNIVERSITARIO

Rosa María Solís Salazar

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0000-0001-6580-4681

Rufina Georgina Hernández Contreras

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0000-0003-3200-392X

Guadalupe Inés Solís Salazar

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
ORCID: 0000-0002-1923-2325

Ruth Angélica Ahumada Vélez
(estudiante)

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Resumen

Las Instituciones de Educación superior (IES) lugar de donde se lleva a cabo la función docente, la generación y aplicación del conocimiento, en donde estudiantes deciden desarrollar conocimientos actitudes y valores, se generan comportamientos de convivencia, que conlleva a mejorar la sociedad, sin embargo aún hay mucho que hacer en la incorporación del enfoque de igualdad de género que lleve a una sociedad inclusiva; en una convivencia donde predomine el respeto a la dignidad humana relativa al género. La construcción de espacios inclusivos que permitan desarrollar los talentos individuales en el estudiantado, cree valor agregado en la sociedad y apoyen la reconstrucción del tejido social. Se parte de la revisión teórica documental relativa temas de género y se ha aplicado un cuestionario de la Universidad de Fribourg, con la traducción de Díaz Martínez (2019). El cual será utilizado con fines educativos. Se detectaron con base en los resultados, áreas de oportunidad en una enseñanza igualitaria con respecto al género desde la didáctica de docentes. Se proponen acciones que contribuyen a sensibilizar a docentes para tener una convivencia respetuosa, en donde la diversidad y la diferencia no sea un factor de desigualdad que impida la inclusión libre de violencia de género acorde al objetivo cinco de los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS).

Palabras clave: Igualdad de género; Convivencia Universitaria; Reconstrucción del tejido social; ODS 5; Perspectiva de Género

Abstract

Higher Education Institutions (IES) where the teaching function is carried out, the generation and application of knowledge, where students decide to develop knowledge, attitudes and values, coexistence behaviors are generated, which leads to improving society, however, there is still much to do in incorporating the gender equality approach that leads to an inclusive society; in a coexistence where respect for human dignity relative to gender prevails. The construction of inclusive spaces that allow the development of individual talents in the student body, create added value in

society and support the reconstruction of weaving social structure. It starts from the documentary theoretical review on gender issues and a questionnaire from the University of Friborg has been applied, with the translation by Díaz Martínez (2019). Which will be used for educational purposes. Based on the results, areas of opportunity were detected in an egalitarian teaching with respect to gender from the didactics of teachers. Actions are proposed that contribute to sensitizing teachers to have a respectful coexistence, where diversity and difference is not a factor of inequality that prevents inclusion free of gender violence according to goal five of the Sustainable Development Goals (SDGs).

Keywords: Gender equality; University Coexistence; Reconstruction of de social fabric; SDG 5; Gender Perspective.

I. Introducción

El abordaje del tema Igualdad de Género en las Instituciones de Educación Superior (IES), implica enfrentar una serie de desafíos, como es el sensibilizar a la comunidad estudiantil universitaria acerca de erradicar diferencias sociales relativas al género. En esta investigación se parte de marco legal relativo al tema Igualdad de Género, iniciando con la Declaración Universal en materia de Derechos Humanos (DDHH), que sentó las bases para la creación de Convenciones Internacionales en materia de DDHH, como la CEDAW, Belén Do Para, así como la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) y demás Leyes y Reglamentos relativos al tema Igualdad de Género. Se hace una reflexión acerca de las diferencias de los roles de género visto desde el contexto cultural en el ámbito de la multiculturalidad y la interculturalidad, para permitir acercarnos a lo que se considera diferente y la forma de aceptar la diferencia y el impacto de estas diferencias en el tejido social, para poder resarcir o mejorar la cohesión social a través de una convivencia respetuosa evitando la discriminación y la violencia de género. El propósito de esta investigación detectar la forma en qué los docentes universitarios abordan y sensibilizan a los estudiantes en asuntos de Igualdad de Género, hacer un diagnóstico con estudiantes

universitarios de una Unidad Académica de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), del área económico-administrativas, para verificar si los Docentes desde el punto de vista del material de aprendizaje y la didáctica están apoyando a la y el estudiante a un aprendizaje sensible al género.

II. Marco legal de la igualdad de género

Es el año 1948 en Asamblea General de la Naciones Unidas, el documento, Declaración Universal de Derechos Humanos, esta declaración como ideal común considera entre otros, que estos derechos se promueven mediante la enseñanza y la educación, tarea diaria de la IES (Organización de las Naciones Unidas ONU, 2023). En la Convención sobre la Eliminación de todas formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW), presentada por ONU Mujeres, aprobada en diciembre de 1979 y entra en vigor en 1981, se obliga a los países que han ratificado su cumplimiento a promover la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres y las niñas, incorporando la perspectiva de género en sus políticas, para generar las acciones conducentes a la igualdad sustantiva (ONU Mujeres, 2023).

La CEDAW, incluye formalmente la violencia por razón de género como discriminación por razón de género en el año 1992. En junio de 1994, en la Asamblea General de los Estados Americanos, la Convención Belém do Para, Comisión Nacional de los Derechos Humanos y la erradicación de la violencia contra las mujeres se generó un compromiso político para luchar contra la violencia. México en el año 1998 hizo el compromiso de actuación conforme a sus principios rectores, esto incluye, incluir en su legislación y política internas la normatividad que asegure el cumplimiento a los objetivos de esta convención, así como fomentar y apoyar programas de educación que promuevan la igualdad de género (Comisión Nacional de los Derechos Humanos, México., 2013).

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), en el Capítulo I, artículo primero, dicta “...queda prohibida toda discriminación motivada por origen étnico o nacional, el género... o cualquier otra que atente contra la dignidad humana...”, en su artículo tercero, “los planes y programas de estudio tendrán perspectiva de género y una orientación integral...”y en artículo cuarto “La mujer y el hombre son iguales ante la ley...”, por consiguiente el Estado Mexicano ha demostrado tener una actuación en pro de erradicar las desigualdades y promover la libertad, la justicia social y la convivencia en un Estado de Derecho (Cosntitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), 2023).

Es en el año 2017, que se expide la Ley General de Acceso de las Mujeres a una Vida Libre de Violencia (LGAMVLV) y en el año 2018 de publica su reglamento. En esta ley cuyo objetivo garantiza el derecho a una vida libre de violencia acorde a los Tratados Internacionales mencionados. En su reglamento en el Título primero, Capítulo 1, artículo cuarto se establecen tres ejes de acción, prevención, atención, sanción y erradicación. En el Título segundo, Capítulo 1, de la prevención, se invita a sensibilizar, concientizar y educar, en diseñar campañas de difusión disuasivas y reeducativas, fomentar en medios de comunicación el respeto a la dignidad, generar mecanismos de comunicación institucional que contengan lenguaje incluyente y con perspectiva de género e implementar acciones que permitan eliminar factores de riesgo de violencia (Reglamento de la Ley General de Acceso de las Mujeres a una Vida Libre de Violencia, 2017).

III. El rol del género en la Instituciones de Educación Superior (IES).

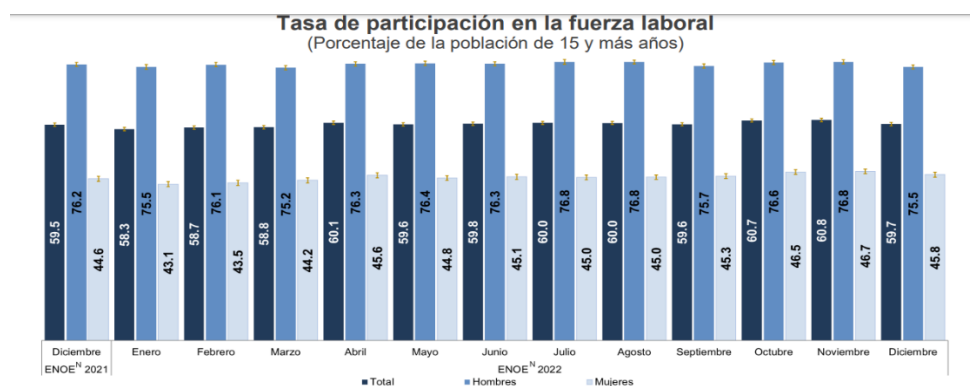
La interculturalidad, en el ámbito educativo busca aceptar la diferencia cultural, el extracto social, el género, la religión, para adquirir la capacidad de hacer un cambio de perspectiva hacia una nueva visión que permita reconocer, interpretar y valorar la diferencia, así como tener actitudes tolerantes en situaciones de diversidad a través de

desarrollar capacidades profesionales que permitan vincular el contexto intercultural de forma coherente. El tema de roles género se relacionan con encuentros de diferentes culturas, interculturales, para poder incluir la diferencia. (Rehaag, 2009).

En el caso de acceso a la universidad para las mujeres se abre en los años sesenta, lo que les permitió rebelarse ante la subordinación económica ante el hombre. Éste nuevo estatus social le concedió a la mujer valorarse como ser humano y como ciudadana, siendo el momento de alejarse de alejarse de la sociedad patriarcal, debido a que esto acceso el dio también la oportunidad de insertarse en el mercado laboral. El llamado poder simbólico dicho por Bourdieu (Bourdieu, 2000), “ poder invisible que sólo puede ejercerse con la complicidad de quienes no quieren saber que lo sufren o incluso lo ejercen” que deriva del capital simbólico , “invisible” para quien lo posee y para quien lo sufre, que se refiere al subconsciente de una y otra parte, respondiendo al mandato social de la cultural, implícito en la clase dominante, donde se ha construido al cuerpo masculino como ente de poder y al cuerpo femenino como ente de sumisión (Bourdieu, 2000).

Por lo tanto el hecho que las mujeres hayan tenido acceso al capital intelectual, las coloca en una situación diferente, aún y cuando en la actualidad muchas mujeres universitarias a pesar de ser profesionistas exitosas no se encuentran laborando debido que le cultura de roles la ha dejado en desventaja, por ejemplo en un análisis del año 2022, en México, según datos de INEGI 2022, con un intervalo de confianza del 90%: hombres (74.9, 76.0); mujeres (41.5, 46.5), la tasa de participación en la fuerza laboral muestra un brecha de género considerable, que se demuestra en al siguiente tabla.

Tabla 1. Tasa de participación en la fuerza laboral en México



Fuente: INEGI (2022) (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) INEGI, 2022)

No se puede afirmar que toda esa fuerza de trabajo sea de mujeres profesionistas, sin embargo, la diferencia existe acorde a los datos mostrados. Por lo tanto las IES, lugar donde las y los estudiantes acorde a un mapa curricular adquieren los conocimientos y desarrollan la habilidades, en un marco de valores institucionales que son necesarios para desenvolverse en el mercado laboral, donde además conviven hombres y mujeres apegados al impacto de modelos sociales donde nacen y conviven, es por lo tanto, en las Universidades, donde se deben contar con ambientes que promueven estrategias de Igualdad Sustantiva que permeen en ellos una cultura de igualdad y de respeto, donde no se permitan relaciones de poder, de violencia física, de estereotipos y de violencia simbólica hacia la mujer (Vazquez, Lopez , & Torres, 2020).

IV. Tejido social y la igualdad de género

Uno de los retos que afrontan las IES, dentro de sus objetivos en la formación del futuro capital humano es generar procesos de formación que promuevan la educación a lo largo de la vida lo que también se conoce como aprendizaje permanente, lo que conlleva a desarrollo de una sociedad responsable, participativa y que permita generar lazos de relación pacífica en un contexto de constante transformación, en esta

convivencia la conformación de grupos de personas en la satisfacción de sus necesidades humanas básicas o superiores como son: necesidades fisiológicas, de seguridad, de reconocimiento, de autorrealización, es lo que se reconoce como formación del tejido social. Es el ente gubernamental quien por medio de una serie metodologías y establecimiento de políticas públicas, quien tiene a su cargo esa función y el acompañamiento de la participación ciudadana. Esto conlleva a la gestión de una gobernanza participativa, donde el Estado, la Universidad y la Sociedad deben estar en constante vinculación que promueva la cohesión social y la responsabilidad social para generar redes de confianza, convivencia respetuosa de la pluralidad social y étnica, flexible y abierta a nuevas formas de convivencia e inclusión (Chaparro & Peña, 2021).

En la actualidad el género se ha considerado como una expresión cultural que establece diferencias entre hombres y mujeres, y que de algún modo a pesar de los logros obtenidos aún existen casos de discriminación en razón de género lo que provoca momentos de tensión entre multiculturalidad, interculturalidad, género y ciudadanía. Se busca entonces que la diversidad y la diferencia, se deba entender como que la diversidad no debe ser un factor de desigualdad y las diferencias deben respetarse y valorarse, se debe comprender que la desigualdad impide la inclusión (Naciones Unidas (CEPAL), 2007, págs. 15-28).

V. Los docentes universitarios y la igualdad de género

Uno de los retos que afronta la docencia universitaria es incorporar el enfoque de género en su quehacer docente, sin embargo la complejidad del tema o su desconocimiento, hace que además de cumplir su misión de formar profesionales que cubran los requerimientos del mercado laboral, el docente universitario en la actualidad participar en el diseño, práctica y evaluación de programas y políticas públicas humanas, que permita integrar el enfoque de género en sus planes y programas de estudio, adicionado temas de conciencia social, visibilidad de la mujer

con un enfoque transversal (Mayorga, 2018).

Cabe señalar que en cumplimiento con el eje cinco, de los ODS, Igualdad de Género, el ámbito universitario se enfoca a manejarlo de forma transversal en los contenidos de los programas de asignatura del plan de estudios. La Ley General de Servicio Profesional Docente (LGSPD), ubica el perfil docente a nivel básico y medio superior, como se señala en el art. dos de la Ley en mención, sin embargo, no existe una ley que se señale cual debe ser el perfil del docente universitario, por la experiencia en este ámbito los perfiles se van señalando en cada una de las asignaturas de acuerdo al aporte técnico de ellas para la formación del estudiante y con relación a experiencia profesional del docente. (La Ley General de Servicio Profesional Docente, 2018).

El artículo trece, nos habla de “... un marco de inclusión y diversidad, la calidad de la educación y el cumplimiento de sus fines para el desarrollo integral de los educandos y el progreso del país”, y su artículo catorce menciona la función docente en materia de elaboración de contenidos, partiendo desde una adecuada planeación, dominio de contenidos, ambiente en el aula, prácticas didácticas, evaluación de estudiantes que le permitan medir el logro de los mismos; observar aspectos relativos al contexto social y cultural relativo a los resultados de aprendizaje dentro de un marco de inclusión social.

La Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, cuenta con el Reglamento de Ingreso, Permanencia y Promoción del Personal Académico, aprobado por su Órgano máximo el Consejo Universitario, en su artículo 16, se señala el perfil docente al : contar con competencias profesionales propias a su disciplina; ser promotor en la construcción de conocimiento, utilizar recursos didácticos y pedagógicas que propicien el desarrollo integral del estudiante; que los escenarios de aprendizaje se diseñen respetando las características individuales del estudiante en apego a lo establecido en el Plan de Desarrollo Institucional vigente; así como cumplir con un perfil específico acorde al área de conocimiento y el plante

estudios que le corresponda.

VI. Evaluación Diagnóstica para reflexionar sobre la enseñanza con enfoque de género

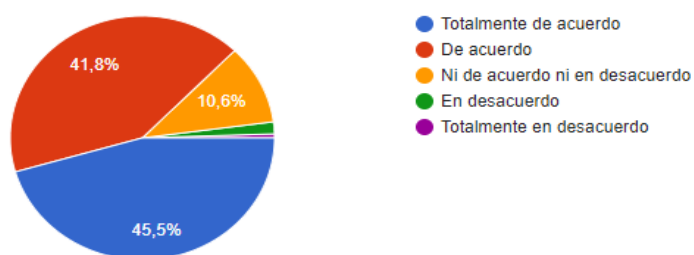
El diagnóstico se llevó a cabo en el mes de agosto del presente año con la participación 189 estudiantes, donde se le pide su opinión acerca de los contenidos del material de aprendizaje, en relación al lenguaje hablado y escrito, si estos aparecen con la misma frecuencia e importancia; también se hizo un diagnóstico en cuanto a la didáctica que utilizan los docentes en su forma de enseñar, si se dirigen a ambos sexos con la misma frecuencia y con preguntas igual de interesantes, si las y los estudiantes se les valora de forma igual en sus contribuciones y retroalimentación tanto a hombres como a mujeres, si se refuerza y regula el comportamiento no estereotipado entre los y las estudiantes. Si en su caso, el desarrollo de aprendizaje y el pensamiento crítico, se reflexiona acerca de temas de igualdad de género y este se presenta como un principio de enseñanza.

Figura 1*Material de aprendizaje*

MATERIAL DE APRENDIZAJE (Es el que utiliza la o el profesor cuando imparte su clase, por ejemplo presentación en diapositivas, material de apoyo, cuestionarios etc).

1. El lenguaje hablado y escrito utiliza formas neutras o masculino y femenino.

189 respuestas



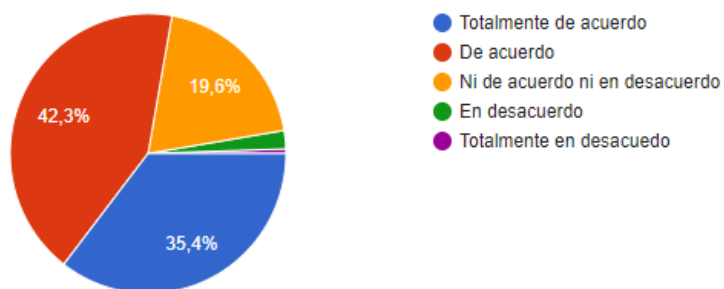
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 2*Material de aprendizaje*

MATERIAL DE APRENDIZAJE.

2. Los (sub)dominios masculinos y femeninos connotados aparecen con la misma frecuencia y con la misma importancia.

189 respuestas



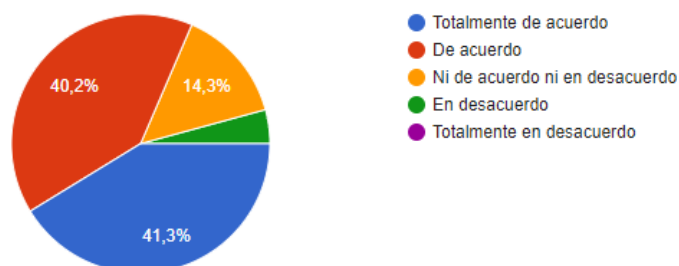
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 3

*Material de aprendizaje***MATERIAL DE APRENDIZAJE**

3. Mujeres y hombres aparecen en la misma medida en el material (fotos, ejemplos, dibujos).

189 respuestas



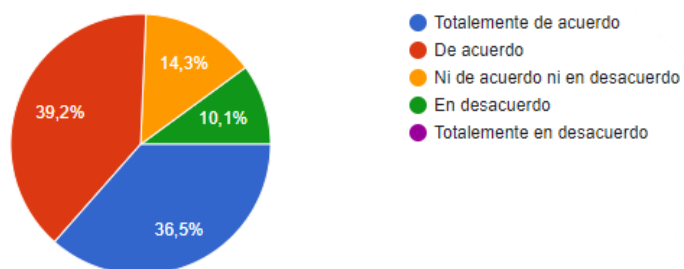
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 4

*Material de aprendizaje***MATERIAL DE APRENDIZAJE**

4. Mujeres y hombres aparecen en la misma medida en el material (fotos, ejemplos, dibujos) en los mismos niveles jerárquicos y en papeles no estereotipados.

189 respuestas



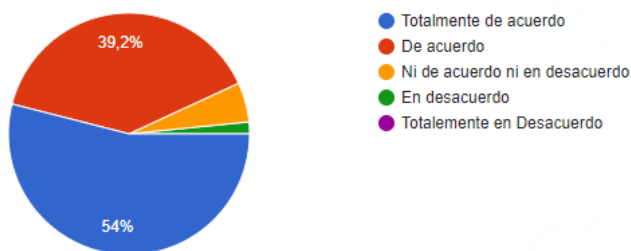
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 5*Didáctica*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

5. El profesorado se dirige al alumnado de ambos sexos con la misma frecuencia y con preguntas igual de interesantes.

189 respuestas



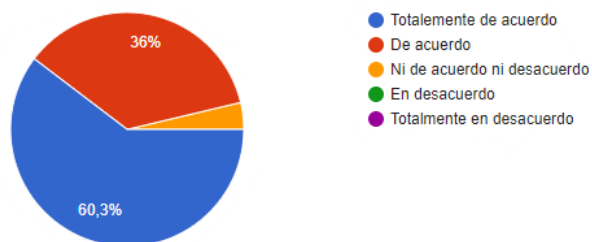
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 6*Didáctica*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

6. El profesorado valora igualmente las contribuciones del alumnado masculino y femenino.

189 respuestas



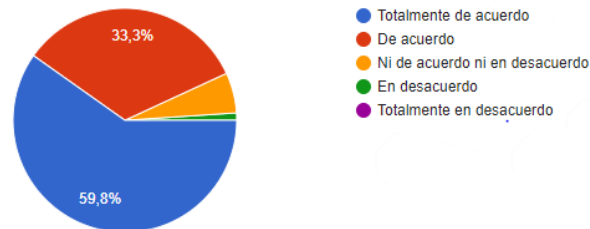
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 7*Didáctica*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

7. El profesorado responde de forma igualmente interesada y constructiva a chicos que a chicas.

189 respuestas



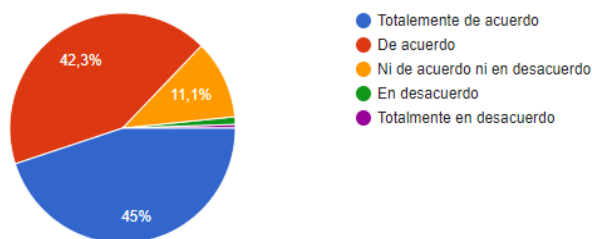
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 8*Didáctica*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan)

8. En las tareas de grupo cada estudiante tiene distintos papeles y funciones no estereotipadas.

189 respuestas



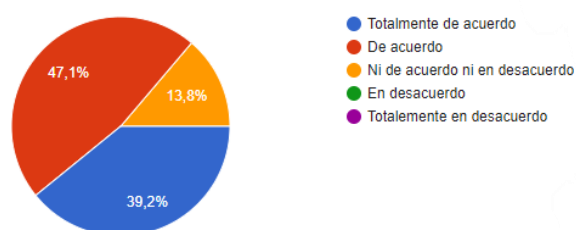
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 9*Didáctica*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

9. El profesorado refuerza el comportamiento no estereotipado del alumnado y regula comportamiento estereotipado de sus estudiantes

189 respuestas



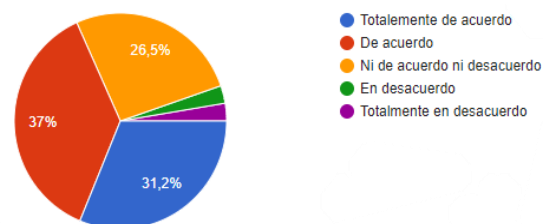
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 10*Didáctica*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

10. El desarrollo del aprendizaje (la competencia) de género es uno de los objetivos de la enseñanza

189 respuestas



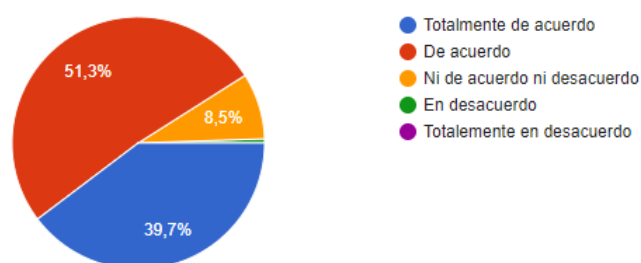
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 11*Material de aprendizaje*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

11. El pensamiento crítico es uno de los objetivos de aprendizaje y se integra en las actividades educativas con el fin de favorecer la detección y la reflexión sobre la desigualdad

189 respuestas



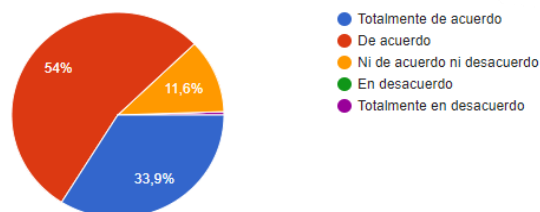
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 12*Material de aprendizaje*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

12. El alumnado reflexiona sobre sus actitudes con respecto a la igualdad de género y a la feminidad / masculinidad.

189 respuestas



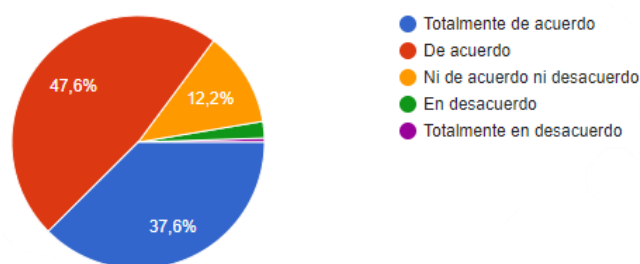
Fuente: Elaboración Propia (2023)

Figura 13*Didáctica*

DIDÁCTICA (es la forma de enseñar para que los estudiantes aprendan).

13. La igualdad de género se presenta explícitamente como un principio de la enseñanza.

189 respuestas



Fuente: Elaboración Propia (2023)

VII. Metodología

El proceso metodológico de esta investigación se llevó a cabo primero con la investigación teórica referente a tratados internacionales, así como lo concerniente a lo establecido en Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) y demás leyes y reglamentos relativos al tema Igualdad de Género, posteriormente se llevó a cabo un análisis del rol de Género en la IES, observando y analizando el contexto histórico del enfoque patriarcal y su evolución en la ámbito universitario, se busca comprender la correlación que existe entre el tejido social, cohesión social y la igualdad de género. Se continúa haciendo un análisis descriptivo a través de un cuestionario para la evaluación del género en las IES de la Universidad de Fribourg, en los temas de material de aprendizaje y didáctica, con la finalidad en observar el nivel de sensibilización de los estudiantes en temas relativos a Igualdad de Género.

VIII. Resultados y discusión

Los resultados del diagnóstico muestran en relación al Material de Aprendizaje que el 87.3 % están de acuerdo en que los docentes utilizan un lenguaje hablado y escrito de forma neutra o femenino y masculino; el 77% opina que los (sub)dominios masculino y femenino se abordan con la misma frecuencia; el 81.5 % señala que hombres y mujeres aparecen en la misma medida en el material; el 75.7% nos dice que el nivel jerárquico de hombres y mujeres también aparecen en el mismo nivel y en roles no estereotipados, por tanto se puede señalar que el material de aprendizaje tiene un buen nivel de manejo de igualdad de hombres y mujeres.

En cuanto a Didáctica 93.2 % opina que los docentes se dirigen al alumnado en ambos sexos con la misma frecuencia y con preguntas igual de interesantes; el 96.3% ésta de acuerdo en que los docentes valora de igual manera las contribuciones de estudiantes masculinos y femeninos; 93.1% está de acuerdo en que los docentes responden de igual manera e interesados a hombres y mujeres; 87.3 señala que las tareas de grupo cada estudiante tienen distintos papeles y funciones no estereotipadas; 86.3% responde que el docente tiene refuerza el comportamiento no estereotipado del alumnado; el 68.2 señala que uno de los objetivos de aprendizaje es la (competencia) de género: por último el 91% responde que el Pensamiento Crítico favorece la detección y reflexiona sobre la igualdad de género, por lo que la parte didáctica cumple en buena medida con la observación de igualdad de género.

IX. Conclusiones

En el contexto de los ODS enfocando al no. 5 Igualdad de Género, es necesario contar con acciones para propiciar valores a favor de ella, propiciar cambios en la forma de interactuar entre los estudiantes universitarios, nos ha llevado a la realización del diagnóstico aplicado a estudiantes a nivel licenciatura de una unidad académica del área de sociales, con ello estar en la posición de proponer acciones de sensibilización y reflexión para frenar desigualdades por razón de género, discriminación y violencia, el rol docente universitario como promotor esencial en el primer contacto con los jóvenes dentro del proceso de formación influye en el entendimiento y adopción de una mentalidad más igualitaria que va a repercutir cuando ellos se encuentren en la vida laboral, los datos que obtuvimos nos muestra que en los materiales de aprendizaje cuentan con una percepción de manejo de igualdad entre hombres y mujeres, que la didáctica manejada por los docentes muestra en el argumento y ejemplos el enfoque de igualdad de género, sin embargo es importante reforzar que las actividades del curso produzcan algunos ensayos aplicados a las actividades de los estudiantes y así tener otras medidas para sensibilizar a los universitarios a mejorar en el día a día el nivel de respecto e igualdad de género.

X. Referencias

Bourdieu, P. (2000). *Poder, derecho y las clases sociales*. España. Ed. Desclée.

Chaparro, M y Peña, C. (2021). “*Tejido social competente para la participación ciudadana*”. *Revista Entramado (online)*. Vol.17 (1), pp. 44-68. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1900-38032021000100044#:~:text=El%20tejido%20social%20competente%20es,que%20ofrece%20el%20gobierno%20electr%C3%B3nico

Comisión Nacional de los Derechos (2013). *Convención Belén Do Para*. México. Recuperado de https://www.cndh.org.mx/sites/all/doc/programas/mujer/Material_difusion/convencion_BelemdoPara.pdf.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), Cámara de Diputados. Obtenido de: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum.htm>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2022). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/enoe_n_presentacion_ejecutiva_1222.pdf

Ley General de Servicio Profesional Docente (2018), Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Obtenido de https://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/558c2c24-0b12-4676-ad90-8ab78086b184/ley_general_servicio_profesional_docente.pdf

Mayorga, K. (2018). “*Igualdad de Género en las Instituciones de Educación Superior*”. *Revista Palermo Bussiness Review*, n. 12, pp. 137-144. Recuperado de

https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/pbr18/PBR_18_07.pdf

Organización de la Naciones Unidas (ONU). (2007). *“Cohesión Social. Inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe.* Santiago de Chile. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2812-cohesion-social-inclusion-sentido-pertenencia-america-latina-caribe>

ONU Mujeres, (2023). *“Convención sobre la eliminación de todas formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW).* Recuperado de <https://mexico.unwomen.org/es/digiteca/publicaciones/2011/12/cedaw>

Organización de la Naciones Unidas (ONU). (2023). *“La Declaración Universal de los Derechos Humanos”.* Recuperado de <https://www.un.org/es/about-us/universal-declaration-of-human-rights>

Reglamento de la Ley General de acceso de la Mujeres a una Vida Libre de Violencia, (2017). Cámara de Diputados de H. Congreso de la Unión. Recuperado de https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LGAMVLV.pdf

Rehaag, I. (2009). *“Género e Interculturalidad: Enfoques que enriquecen”.* Universidad Veracruzana. Xalapa. pp. 7-12. Recuperado de https://www.uv.mx/bdie/files/2012/10/Libro-Irmgard_genero.pdf

Vázquez, A., López, G., y Torres, I. (2021) *“La violencia de Género en las Instituciones de Educación Superior: elementos para el estado de conocimiento”.* Revista Latinoamericana de Estudios Educativos. Vol. LI, núm. 2, pp. 299-326 recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/270/27065158011/html/>