



**Dinámicas de gestión administrativa
para el desarrollo social, económico
y sustentable de las organizaciones.
Contribuciones doctorales**



César Vega Zárate
Patricia Arieta Melgarejo
Alejandro José Saldaña Rosas ✕
Coordinadores

**Dinámicas de gestión administrativa
para el desarrollo social, económico
y sustentable de las organizaciones.
Contribuciones doctorales**



Dinámicas de gestión administrativa para el desarrollo social, económico y sustentable de las organizaciones. Contribuciones doctorales

Dr. César Vega Zárate
Dra. Patricia Arieta Melgarejo
Dr. Alejandro José Saldaña Rosas
Coordinadores



Dinámicas de gestión administrativa para el desarrollo social, económico y sustentable de las organizaciones. **Coordinadores:** César Vega Zárate, Patricia Arieta Melgarejo, Alejandro José Saldaña Rosas — Veracruz, México. 2024.

Publicación electrónica digital: *descarga y online*; detalle de formato: EPUB.

Primera edición

D. R. © copyright 2024. Dr. César Vega Zárate, Dra. Patricia Arieta Melgarejo, Dr. Alejandro José Saldaña Rosas

ISBN: **979-13-87837-22-8**

DOI: **<https://doi.org/10.61728/AE20250607>**



La presente obra fue dictaminada bajo el sistema de doble ciego y cuenta con el aval de los dictámenes de pares académicos en el campo de las ciencias sociales en México.

Edición y corrección: **Astra ediciones**

Se prohíbe la reproducción, el registro o la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier sistema de recuperación de información, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, por fotocopia, cualquier otro existente o por existir; sin el permiso previo, por escrito, del titular de los derechos.

HECHO EN MÉXICO | MADE IN MEXICO

Dedicatoria

A la Memoria del Dr. Alejandro Saldaña Rosas

Este libro está dedicado a la memoria del Dr. Alejandro Saldaña, Doctor en Estudios Organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, y académico e investigador en la Universidad Veracruzana. El Dr. Saldaña fue un referente en el campo de la gestión, con una carrera dedicada a explorar y enriquecer el estudio organizacional y la administración orientada a la creatividad y la innovación. Su obra, *Momentos de Gracia: Organizar lo Imposible* (2009), y sus múltiples artículos sobre gestión y empresas de base creativa, son testimonio de su profunda visión y compromiso académico.

Como coordinador de este proyecto, el Dr. Saldaña aportó no solo su conocimiento y experiencia, sino también su entusiasmo por el avance hacia una gestión administrativa que impulse el desarrollo social, económico y sustentable. Su liderazgo y generosidad intelectual nos guiaron a lo largo de este trabajo, dejándonos un legado invaluable y una inspiración que permanecerá con quienes tuvimos el privilegio de aprender de él.

Con gratitud y respeto, dedicamos esta obra a su memoria, con la esperanza de que estas páginas reflejen su visión y compromiso con una administración transformadora y humanista.

Contenido

Dedicatoria	7
Introducción	11

Capítulo 1

Análisis del uso y cobertura de suelo en México para una gestión territorial sustentable.....	15
---	----

Gabriela Suárez González

María Isabel Hernández Sánchez

Elda Magdalena López Castro

Capítulo 2

La gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas hoteleras del Cantón Portoviejo	37
--	----

Mariuska Sarduy González

Casilda Paquisha Intriago Mora

Shubert Lenin Aray Navia

Capítulo 3

La educación de calidad como un reto para la gestión competitiva en los posgrados de la Universidad Veracruzana.....	59
--	----

Miguel Ángel Clara Zafra

César Vega Zárate

Capítulo 4

Origen y evolución intelectual de la administración pública, sus cambios y permanencias	85
---	----

Dulce Yaneth López Romero

Luis Fernando Villafuerte Valdés

Capítulo 5

Diferencias en el nivel de empoderamiento entre mujeres emprendedoras de Coatepec, Veracruz: Un estudio centrado en el tipo de empresa creada.....	103
--	-----

Elizabeth Báez Hernández

Alma Delia Otero Escobar

Capítulo 6

Effects of Liberal Market Economies (LMEs) and Coordinated Market Economies (CMEs) on the environment 123

Tania Muñoz Ramos

Edgar Juan Saucedo Acosta

Capítulo 7

Metodología para las auditorías de género con enfoque socialmente responsable en universidades ecuatorianas..... 147

Priscila Isabel Ruiz Alvarado

Mayra Consuelo Ruiz Malbarez

Capítulo 8

Modelo integrado del control interno para las pequeñas y medianas empresas (pymes). Contexto epistemológico. 165

Sergio Pozo Ceballos

María Fernanda Mendoza Saltos

Capítulo 9

Una mirada sobre la desigualdad en Veracruz en el contexto nacional 185

José Alejandro Pérez Nájera

Rogelio Javier Rendón Hernández

Capítulo 10

Conflictos ambientales y participación pública. Análisis de los mecanismos de participación de las leyes ambientales subnacionales en México 201

Cristian Martínez Ochoa

Jerónimo D. Ricárdez Jiménez

Capítulo 11

La Economía Solidaria como fuente de innovación social en reversa 225

Pamela Sevilla Barrios

Alejandro José Saldaña Rosas

Introducción

En el contexto actual, caracterizado por rápidas transformaciones económicas, sociales y ambientales, el papel de la gestión administrativa en la promoción de un desarrollo sostenible se ha vuelto fundamental. Las organizaciones, tanto públicas como privadas, enfrentan el reto de adoptar modelos de gestión que no solo promuevan su rentabilidad y competitividad, sino que también contribuyan al bienestar social, la equidad y la preservación del medio ambiente. En este sentido, el presente libro explora distintas facetas y enfoques de la gestión administrativa con el fin de ofrecer un marco comprensivo y multidisciplinario para el desarrollo sustentable.

Es por ello que *Dinámicas de gestión administrativa para el desarrollo social, económico y sustentable de las organizaciones* es una obra fruto de la colaboración de la 6.^a generación de estudiantes del Doctorado en Ciencias Administrativas y Gestión para el Desarrollo de la Universidad Veracruzana y algunos autores invitados. Esta generación se ha destacado por su enfoque innovador y su compromiso con el avance de la gestión administrativa orientada a la sostenibilidad y el desarrollo equitativo. Se abordan los principales desafíos y oportunidades que enfrentan las organizaciones en sus esfuerzos por alinearse con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Los capítulos de este libro se basan en investigaciones recientes y estudios de caso que, desde perspectivas tanto locales como internacionales, examinan cómo los modelos de gestión pueden impulsar un desarrollo más justo y equilibrado. El primer capítulo, “Análisis del uso y cobertura de suelo en México para una gestión territorial sustentable”, analiza la importancia de la planeación territorial en México entre 2010 y 2018, para equilibrar el crecimiento urbano con la protección de los recursos naturales, promoviendo una gestión más sostenible de los espacios y el suelo a través del modelo Presión-Estado-Respuesta (PER).

El segundo capítulo, que lleva por nombre “La gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas hoteleras del cantón Portoviejo”, aborda los retos que enfrenta el sector hotelero en esta región ecuatoriana, enfocándose en cómo una gestión eficiente del capital de trabajo puede influir en la rentabilidad y estabilidad económica de las empresas turísticas, donde la crisis del COVID-19 ha resaltado la necesidad de estrategias de capital de trabajo sólidas para asegurar la viabilidad económica y proteger empleos en el sector turístico.

La obra también destaca el papel de la educación, donde el capítulo tercero, titulado “La educación de calidad como un reto para la gestión competitiva en los posgrados de la Universidad Veracruzana”, reflexiona cómo la gestión competitiva basada en capacidades dinámicas impacta la calidad de los posgrados en la Universidad Veracruzana. Utilizando un análisis de correspondencias múltiples, el estudio explora la relación entre gestión y calidad, enfocándose en la necesidad de alianzas estratégicas, financiamiento adecuado y modelos educativos flexibles para mantener la competitividad y mejorar la calidad educativa en los programas de posgrado.

El capítulo cuarto, “Origen y evolución intelectual de la administración pública, sus cambios y permanencias”, traza la evolución de la administración pública desde sus orígenes hasta su forma actual. Explora los cambios y constantes que han moldeado esta disciplina y que hoy permiten una gestión pública más transparente y participativa. Esta gestión introduce métodos de eficiencia orientados a resultados y destaca la importancia de la coordinación en las funciones administrativas.

Asimismo, el libro aborda temas de igualdad y equidad. En particular, el capítulo quinto titulado “Diferencias en el nivel de empoderamiento entre mujeres emprendedoras de Coatepec, Veracruz: Un estudio centrado en el tipo de empresa creada” explora el nivel de empoderamiento de mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, examinando cómo el tipo de empresa creada afecta dicho empoderamiento. Aunque en los últimos años ha habido avances hacia la igualdad de género, aún persisten barreras laborales para las mujeres en México, lo que ha impulsado a muchas a iniciar sus propios negocios.

Dando continuidad a los temas de igualdad, el sexto capítulo, “Metodología para las auditorías de género con enfoque socialmente responsable

en Universidades Ecuatorianas”, propone una metodología para realizar auditorías de género en universidades, considerando la responsabilidad social (RS). Esta metodología busca evaluar el cumplimiento de la igualdad de género en el entorno educativo, garantizando un ambiente libre de desigualdades.

Así también, se abordan temas clave de economía y medio ambiente, como el capítulo séptimo, “Effects of Liberal Market Economies (LMEs) and Coordinated Market Economies (CMEs) on the Environment”, que examina cómo las economías de mercado liberales (LME) y las economías de mercado coordinadas (CME) impactan las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Utilizando datos de 10 países de la OCDE entre 1990 y 2016, el estudio aplica modelos GMM para analizar variables como PIB per cápita, densidad sindical, capitalización de mercado y años de escolaridad.

En otro análisis de temas económicos, el capítulo octavo, “Una mirada sobre la desigualdad en Veracruz en el contexto nacional”, aborda la desigualdad económica en Veracruz durante el periodo 2008-2020, utilizando el coeficiente de Gini y descomponiéndolo según las fuentes de ingreso. Este enfoque proporciona información clave para formular políticas públicas que ayuden a reducir la desigualdad económica en Veracruz y mejorar la distribución del ingreso en la región.

Complementando esta obra, se abordan metodologías y herramientas de gestión en ámbitos específicos, como es el capítulo noveno, que lleva por nombre “Modelo integrado del control interno para las pequeñas y medianas empresas (PYMES)”. “Contexto Epistemológico”, el cual propone la creación de modelos de control interno adaptados a las características y necesidades de las PYMES, con el fin de mejorar su eficiencia, fiabilidad en la información y cumplimiento de normativas, abordando las limitaciones del contexto económico, financiero y organizacional de estas empresas.

El libro cierra con una reflexión sobre temas ambientales y de economía solidaria, donde el capítulo décimo, “Conflictos ambientales y participación pública”, analiza el aumento de los conflictos ambientales (CA) en México, considerados como aquellas disputas sociales y legales sobre esos problemas impulsados por el uso irresponsable de recursos

naturales, a partir del crecimiento económico. En esta investigación, aunque no existen cifras oficiales, se identificaron más de 1100 CA entre 1990 y 2015, con un incremento notable en la última década.

Finalmente, el capítulo undécimo, “La economía solidaria como fuente de innovación social en reversa”, aborda cómo la economía solidaria ofrece una alternativa al modelo neoliberal, promoviendo la cooperación y el trabajo colectivo frente al individualismo. A través de la Innovación Social en Reversa (ISR), las prácticas de economía solidaria buscan reconstruir comunidades, fortalecer el capital social y fomentar la resiliencia, contrastando con los enfoques tradicionales de innovación social.

En conjunto, estos capítulos brindan una visión integrada y multidimensional de la gestión administrativa como herramienta para el cambio y el desarrollo. Este libro se propone como un recurso valioso tanto para investigadores y académicos como para gestores y tomadores de decisiones que buscan implementar prácticas de gestión sustentables, innovadoras y socialmente responsables en sus organizaciones.

La gestión administrativa, entendida en su dimensión más amplia, no solo contribuye a la eficiencia y competitividad organizacional, sino que, al incorporar un enfoque sostenible, juega un papel esencial en la construcción de sociedades más equitativas y responsables con el medio ambiente. En palabras de Peter Drucker, uno de los más influyentes teóricos de la gestión administrativa, “La mejor manera de predecir el futuro es crearlo”. Este enfoque proactivo y transformador es el que impulsa la propuesta de este libro, promoviendo una gestión que no solo responda a las demandas del mercado, sino que también sea capaz de anticipar y generar soluciones para los retos sociales y ambientales contemporáneos.

Capítulo 1

Análisis del uso y cobertura de suelo en México para una gestión territorial sustentable

*Gabriela Suárez González
María Isabel Hernández Sánchez
Elda Magdalena López Castro*

<https://doi.org/10.61728/AE20250614>



1. Introducción

Los suelos desempeñan un papel fundamental para la vida debido a que proporcionan una amplia gama de servicios ecosistémicos y son el sustento de las actividades socioeconómicas. Estos servicios incluyen la producción de biomasa en ecosistemas terrestres, crucial para la obtención de alimentos, forraje, fibra y energía de base biológica. Los suelos regulan los flujos de gases climáticos como dióxido de carbono (CO_2), óxido nitroso (N_2O) y metano (CH_4). También desempeñan un papel vital en la limpieza, almacenamiento y suministro de agua, además de servir como cimientos para edificaciones y suministro de materiales de construcción. Adicional a estas funciones prácticas, los suelos proporcionan entornos estéticos, cubiertos de vegetación¹, que brindan hábitats para las diversas formas de vida, así como espacios para la recreación e inspiración humana (Löbmann et al., 2022).

Los cambios espaciotemporales en la vegetación no solo conllevan modificaciones en los parámetros de la superficie, sino que también ejercen un impacto significativo en los ecosistemas, interactuando de manera profunda con las poblaciones humanas (Lin et al., 2022). La desertificación, por su parte, representa un proceso de degradación del suelo y la vegetación, siendo su origen usualmente atribuido a una combinación de diversos factores, entre los que se incluyen las variaciones climáticas y las actividades humanas (Karnieli et al., 2014).

El informe del Panel Intergubernamental de Cambio Climático (IPCC, 2019) destaca que la adopción de una gestión sustentable del suelo puede desempeñar un papel crucial en la disminución de los efectos adversos causados por diversos factores de estrés, incluyendo el cambio climático, sobre los ecosistemas y las comunidades humanas, por lo que el objetivo de esta investigación es analizar los cambios en el uso y cobertura

¹ La vegetación se refiere a la comunidad de plantas que cubre la superficie de un área determinada (Lin et al., 2022).

de suelo en México y su relación con las presiones humanas, el estado del ambiente y las respuestas políticas o acciones implementadas entre 2010 y 2018.

Los estudios que abordan como tópico principal los cambios en el uso y cobertura del suelo son numerosos y emplean metodologías diversas. Por ejemplo, Pérez-Vega et al. (2020) analizaron los cambios de uso y cobertura del suelo en el estado de Guanajuato, México, en tres periodos distintos entre 2002 y 2014 a través del estudio de cartografía, e identificaron procesos de transformación y degradación ambiental mediante la evaluación de tasas de cambio, intensidad del cambio y secuencias temporales de las coberturas del suelo.

Vázquez-Valencia y García-Almada (2018) llevaron a cabo un análisis del desarrollo sustentable en un municipio del estado de Jalisco, México, utilizando indicadores de Presión-Estado-Respuesta (PER) y Fuerzas conductoras-Presión-Estado-Impacto-Respuesta (FPEIR). Identificaron el manejo inadecuado de los residuos, que representa una presión significativa en términos de degradación de los ecosistemas y pérdida de biodiversidad. Además, observaron una alta vulnerabilidad ante el cambio climático y contaminación del aire. Asimismo, los investigadores encontraron evidencia de una aplicación deficiente de las leyes existentes relacionadas con la gestión ambiental en el municipio, lo que indicó una falta de compromiso por parte de las autoridades locales en la protección y respeto del medio ambiente.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) propuso el modelo PER para abordar de manera sistemática la identificación de indicadores, y se ha consolidado como un modelo ampliamente aceptado para evaluar la sustentabilidad, además de ser uno de los más utilizados (Woodhouse et al., 2000). La presión se refiere a las actividades humanas que impactan el medio ambiente, provocando alteraciones en la calidad y cantidad de los recursos naturales. Las presiones conducen a un estado específico del ambiente físico, químico y biológico, así como a la condición de los ecosistemas y sus funciones ecológicas. Este estado incluye a la población humana, que responde a estos cambios a través de modificaciones en aspectos ambientales, económicos y políticas sectoriales. Estos elementos forman un circuito de

retroalimentación en relación con las presiones ejercidas, creando una interacción compleja y dinámica. Cabe destacar que estas presiones se consideran mayormente negativas, ya que pueden tener efectos adversos sobre el medio ambiente y la calidad de vida de las comunidades (Quiroga, 2007; Woodhouse et al., 2000).

En estudios realizados a nivel internacional, Grecchi et al. (2014) evaluaron los cambios históricos en el uso y la cobertura del suelo y sus impactos en el medio ambiente en una región de Brasil de 1985 a 2005. Emplearon un enfoque multidisciplinario que constó de tres etapas: en primer lugar, cuantificaron los cambios en el uso y cobertura del suelo utilizando datos recopilados por sensores remotos; luego, evaluaron los efectos de estos cambios en tierras vulnerables, como aquellas propensas a la erosión y los humedales; finalmente, resumieron la información anterior mediante indicadores ambientales clave, que fueron evaluados a través del modelo PER. Los resultados revelaron una transformación drástica del paisaje en la región seleccionada, que pasó de ser un área con vegetación natural a una región agrícola consolidada.

Gu et al. (2022) evaluaron la seguridad del sistema agua-energía-alimentos (WEF, por sus siglas en inglés) en las nueve provincias de la cuenca del río Amarillo, China, durante 2006-2019. Para ello, utilizaron un modelo PER con el fin de identificar los factores clave que influyen en el desarrollo del sistema WEF, su estado actual y la respuesta social. Los resultados obtenidos mostraron que la presión sobre el sistema se ha reducido en las provincias de Gansu, Ningxia y Shanxi debido a la disminución de las emisiones de aguas residuales por persona y el consumo de energía por unidad de Producto Interno Bruto (PIB). Asimismo, observaron una mejora progresiva en el estado del sistema en varias provincias a lo largo de los años. Sin embargo, la respuesta del sistema ha experimentado un aumento en todas las provincias, con la excepción de Shanxi. Los investigadores descubrieron que existen diferencias espaciales y temporales significativas entre las distintas provincias, aunque las disparidades regionales se están reduciendo con el tiempo.

Jatav y Naik (2023) realizaron un estudio para evaluar la sustentabilidad agrícola en 14 regiones agroclimáticas principales de la India, utilizando el modelo PER y un enfoque basado en indicadores. Para ello,

desarrollaron cuatro índices clave: el índice de sustentabilidad ambiental, el índice de seguridad económica, el índice de seguridad social y, finalmente, el índice de sustentabilidad agrícola que integra los tres componentes anteriores. Los resultados obtenidos revelaron que la Región de la Llanura Transgengática se posicionó en el primer lugar en términos de sustentabilidad agrícola, mientras que la Región del Himalaya Oriental ocupó la última posición.

Las investigaciones revisadas han demostrado que los cambios en el uso y cobertura del suelo tienen un impacto significativo en los ecosistemas y en las poblaciones humanas, lo que destaca la importancia de adoptar una gestión sustentable del suelo para mitigar los efectos adversos, especialmente frente al cambio climático. Estudios como los revisados anteriormente nos brindan valiosa información sobre la importancia de considerar indicadores y modelos como el PER para comprender y abordar estos desafíos. El cuidado y protección de la cobertura de suelos son fundamentales para asegurar un futuro más resiliente y equitativo para las generaciones futuras y preservar la salud de nuestro planeta.

2. Metodología

Se eligió a México por su extensión territorial, que ocupa el lugar 6 en el continente americano y el lugar 14 a nivel mundial, con 1 960 189 kilómetros cuadrados (km²). Posee 32 entidades federativas. El territorio de México se encuentra dividido por una línea imaginaria denominada trópico de Cáncer. Esta división tiene una notable influencia en la variación climática del país: al norte de esta línea, se experimenta un clima frío y templado, mientras que al sur se caracteriza por un clima cálido. Esta división también contribuye a la amplia diversidad de suelos y vegetación presentes en el territorio mexicano (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2023).

Se seleccionó el modelo Presión-Estado-Respuesta, por ser uno de los más empleados en la literatura, es flexible y se ajusta a distintos problemas y escalas, utiliza indicadores que permiten entender realidades complejas y evidencia cambios espacio-temporales (Travieso-Bello, 2012). Mediante una revisión de la literatura, se identificaron los com-

ponentes e indicadores a emplear, de presión, estado y respuesta para el modelo PER (tabla 1) derivados de la revisión de la literatura.

Tabla 1

Componentes e indicadores del modelo PER para uso y cobertura del suelo

	Componente	Autor	Indicador	Fuente de información
Presión	Crecimiento económico	Nadal & Aguayo (2020)	Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).	INEGI
	Crecimiento demográfico	Nadal & Aguayo (2020)	Tasa de crecimiento de la población.	INEGI
	Urbanización	Nadal & Aguayo (2020)	Tasa de variación de la superficie urbana y edificada.	National Aeronautics and Space Administration (NASA*)
	Extracción y uso de recursos	Nadal & Aguayo (2020)	Tasa de crecimiento de la producción forestal maderable.	INEGI
			Tasa de crecimiento de la producción agrícola	Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP)
	Fenómenos extremos	IPCC (2019)	Promedio anual de desastres por fenómenos hidrometeorológicos. Promedio anual de emergencias por fenómenos hidrometeorológicos.	Centro Nacional de Prevención de Desastres (CENAPRED) CENAPRED

	Componente	Autor	Indicador	Fuente de información
Estado	Superficie (Deforestación)	Vázquez-Valencia & García-Almada (2018)	Tasa de variación de la superficie de bosques.	NASA*
			Tasa de variación de la superficie de humedales permanentes.	NASA*
			Tasa de variación de la superficie de sabanas.	NASA*
			Tasa de variación de la superficie de matorrales.	NASA*
			Tasa de variación de la superficie de pastizales.	NASA*
			Tasa de variación de la superficie de tierras de cultivo.	NASA*
			Tasa de variación de la superficie estéril o con poca vegetación.	NASA*
	Temperatura	IPCC (2019)	Tasa de variación de temperatura.	INEGI
	Precipitación	IPCC (2019)	Tasa de variación de precipitación.	INEGI

	Componente	Autor	Indicador	Fuente de información
Respuesta	Instrumentos de cambio climático	-	Tasa de existencia de instrumentos de cambio climático.	Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático (INECC)
	Instrumentos de emisiones y calidad del aire	-	Tasa de existencia de instrumentos de emisiones y calidad del aire.	INECC
	Instrumentos de manejo de residuos sólidos	-	Tasa de existencia de instrumentos de manejo de residuos sólidos.	INECC
	Instrumentos de gestión territorial	-	Tasa de existencia de instrumentos de gestión territorial.	INECC

* Datos geoespaciales del instrumento MODIS (Moderate Resolution Imaging Spectroradiometer) Terra + Aqua Land Cover.

Fuente: elaboración propia.

La tasa de variación de la superficie de bosques incluye la superficie de bosques mixtos, caducifolios y siempreverdes. Respecto al componente de los fenómenos extremos, se consideran las definiciones de “desastre” y “emergencia” de la Ley General de Protección Civil (LGPC, 2012). Los instrumentos de política climática existentes en México atienden a los componentes de cambio climático, emisiones y calidad del aire, manejos de residuos sólidos, con los que todas las entidades federativas deberían contar, en total diecisiete, los cuales se desglosan en la Tabla 2.

Tabla 2*Instrumentos de política climática en México*

Instrumento de política climática	Nombre del instrumento	Acrónimo
Cambio climático	Ley de Cambio Climático	LCC
	Reglamento de Cambio Climático	RCC
	Plan estatal de Desarrollo	PED
	Programa Estatal en materia de Cambio Climático	PCC
	Comisión Intersecretarial de Cambio Climático	CICC
	Fondo Estatal de Cambio Climático	FCC
	Evaluación de la Política Estatal de Cambio Climático	EPCC
Emisiones y calidad del aire	Programa de Gestión Integral de la Calidad del Aire	PGICC
	Inventario Estatal de Emisiones de Gases y Compuestos de Efecto Invernadero	IGEI
Manejo de residuos sólidos	Ley Estatal de Manejo Integral de Residuos	LMIR
	Reglamento de la Ley Estatal de Manejo de Residuos	RLMIR
	Programa Estatal para la Gestión, Manejo y/o Disposición Final de los Residuos	PMIR
Gestión territorial	Programa Estatal de Ordenamiento Ecológico Territorial	POET
	Atlas Estatal de Riesgo	AR
	Planes o Programas de Desarrollo Urbano	PDU
	Reglamento de Construcción	RC
	Plan o Programa Estatal de Movilidad	PM

Fuente: elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático (INECC, 2023).

Se estimaron las tasas de crecimiento del PIB, población, producción forestal maderable, producción forestal agrícola, superficies de los distintos tipos de cobertura del suelo, temperatura y precipitación mediante la ecuación 1, también conocida como tasa de variación porcentual (Sánchez, 2014), para posteriormente realizar el análisis de los indicadores.

$$\Delta Y_{t-1}^t = \left(\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) (100) \text{ (ecuación 1)}$$

Donde:

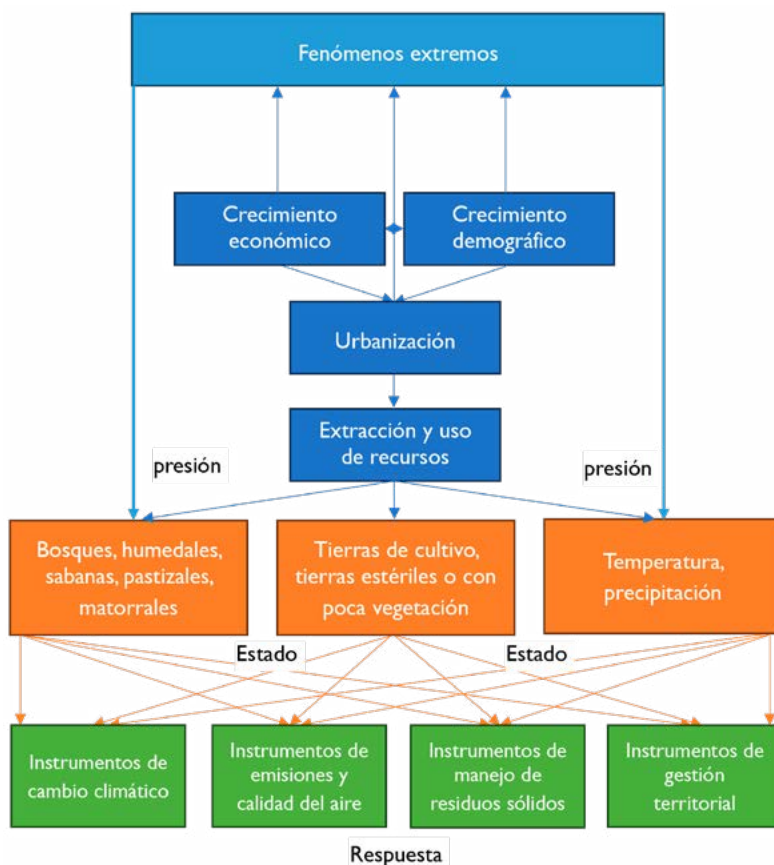
Y = variable de interés.

t = año reciente (2018).

t-1= año anterior (2010).

3. Resultados y discusión

Derivado del análisis, se obtuvo que el crecimiento económico, junto con el crecimiento demográfico, incide en la urbanización, lo que conlleva una mayor extracción de recursos. Todo lo anterior contribuye al cambio climático, donde los fenómenos extremos son uno de sus efectos. Todos estos factores generan presión sobre la cobertura del suelo. Su estado se evidencia a través de los distintos ecosistemas como bosques, humedales, matorrales, pastizales y sabanas, así como las tierras de cultivo y las estériles o con poca vegetación. La respuesta ha sido a través de política climática, integrada por cuatro tipos de instrumentos: cambio climático, emisiones y calidad del aire, manejo de residuos sólidos y gestión territorial (Figura 1).

Figura 1*Modelo PER de cambio y uso del suelo**Fuente:* elaboración propia.

3.1 Indicadores de Presión

Respecto al análisis de los indicadores de presión, la tasa de crecimiento del PIB es un indicador clave que refleja la evolución de la economía de una región. En este caso, se observó que Baja California Sur, San Luis Potosí y la Ciudad de México tuvieron las tasas de crecimiento del PIB más altas, lo que sugiere un mayor desarrollo económico en estas entidades federativas. Por otro lado, Chiapas, Tabasco, Campeche y Tlaxcala

presentaron tasas negativas, lo que indicó un posible estancamiento o retroceso económico en esas regiones. Estos datos podrían influir en el uso y cobertura del suelo, ya que un mayor crecimiento económico podría estar relacionado con una mayor urbanización y cambios en la estructura productiva.

El crecimiento de la población es un factor importante debido a que una mayor población demanda más recursos y espacio habitable. Quintana Roo, Baja California Sur y Querétaro presentaron tasas de crecimiento poblacional más altas, lo que sugiere un aumento significativo de la población en esas regiones. Esto implicó una mayor presión sobre el suelo para la construcción de viviendas, infraestructuras y servicios. Por otro lado, Ciudad de México, México y Tamaulipas mostraron tasas de crecimiento poblacional relativamente bajas, lo que podría influir en un menor impacto en la demanda de uso del suelo. Al respecto, Nadal y Aguayo (2020) señalan que la presión más fuerte sobre el medio ambiente y los recursos naturales no proviene de las regiones que en la actualidad experimentan tasas de crecimiento demográfico superiores al promedio y que están marcadas por mayores niveles de pobreza, sino que dicha presión se encuentra más vinculada al desarrollo de mercados para la población de mayores ingresos en regiones desarrolladas y los segmentos de altos ingresos en las poblaciones de las regiones en vías de desarrollo. La presión proviene de regiones con población que ostenta un mayor poder de compra, dando como resultado mayores tasas de consumo y desperdicio.

La tasa de crecimiento de la superficie urbana y edificada está directamente relacionada con la expansión de áreas urbanizadas y la construcción de infraestructuras. Oaxaca, Nayarit y Coahuila lideraron en tasas de crecimiento de superficie urbana y edificada más altas. Estas tasas altas pueden implicar una mayor conversión de áreas naturales y agrícolas en zonas urbanas, lo que podría afectar la calidad y disponibilidad del suelo para otros usos. En contraste, Ciudad de México tiene una tasa de crecimiento muy baja, lo que podría deberse a la falta de espacios disponibles para la expansión urbana. Sin embargo, también hay que considerar la proporción de la superficie que es urbana y edificada del total de las entidades, ya que, por ejemplo, Ciudad de México tiene más del 44 % de su superficie edificada, siendo la entidad con el valor más alto.

El crecimiento de la producción forestal maderable es un indicador relevante para evaluar el impacto en los recursos naturales y los bosques. Coahuila, Tabasco y Yucatán destacaron con tasas de crecimiento muy altas, lo que podría implicar una mayor explotación de recursos forestales en esas regiones. Además de la liberación de carbono a la atmósfera y su contribución al cambio climático, ya que la reducción de la superficie forestal disminuye la capacidad de la vegetación para absorber las emisiones de gases de efecto invernadero (Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales [SEMARNAT], 2019). Por otro lado, Ciudad de México, Baja California y Querétaro presentaron tasas negativas, lo que indicó una posible disminución de la producción maderable en esas áreas. Esto podría tener implicaciones importantes en la conservación y uso sustentable de los recursos forestales de la entidad; no obstante, podría representar presión sobre los recursos forestales maderables de otras entidades.

El crecimiento de la producción agrícola está relacionado con la presión sobre el suelo para actividades agrícolas y la disponibilidad de tierras para la producción de alimentos. Tlaxcala, Nayarit y Chihuahua tuvieron tasas de crecimiento muy altas, lo que sugiere un aumento significativo en la producción agrícola en esas regiones. Esto podría estar relacionado con el aumento de la demanda de alimentos y la expansión de cultivos. En contraste, Michoacán, Chiapas y Nuevo León presentaron tasas negativas, lo que podría indicar posibles desafíos en la producción agrícola en esas áreas y que tengan que importar de otros estados.

En cuanto al promedio anual de desastres por fenómenos hidrometeorológicos, reflejó la frecuencia de eventos climáticos extremos que pueden afectar directamente el uso y cobertura del suelo, así como la resiliencia de las regiones ante desastres naturales. Veracruz, Oaxaca, Chiapas, Guerrero y Chihuahua fueron las entidades con el promedio más alto de desastres de origen hidrometeorológico, lo que sugiere que estas regiones están más expuestas a eventos climáticos extremos. Esto podría influir en la planificación y manejo del suelo para reducir la vulnerabilidad ante desastres.

El promedio anual de emergencias por fenómenos hidrometeorológicos es un indicador que complementa al anterior, ya que muestra la cantidad promedio de emergencias que resultan de los eventos hidrome-

teorológicos. Veracruz, con más de 18 eventos anuales; Chihuahua, con más de 9; Durango y Oaxaca, con más de 6 emergencias al año; Sonora, Sinaloa, Zacatecas, Baja California Sur y Chiapas, con más de 5 emergencias tuvieron los promedios más altos de emergencias, lo que indicó una mayor incidencia de eventos climáticos que requieren acciones de respuesta y recuperación. Esto también puede tener implicaciones en la planificación del uso del suelo para reducir los riesgos asociados con los desastres naturales.

En resumen, estos indicadores proporcionan una visión amplia de la presión que enfrenta el uso y cobertura del suelo en diferentes regiones de México. La tasa de crecimiento del PIB, la población, la superficie urbana y edificada, así como la producción forestal y agrícola, son factores clave que influyen en el uso del suelo. Además, los promedios de desastres y emergencias hidrometeorológicas señalan la importancia de considerar la resiliencia y adaptación ante eventos climáticos extremos en la planificación territorial. Para una gestión adecuada del suelo, es crucial tomar en cuenta estos indicadores y desarrollar políticas sostenibles que promuevan un uso responsable y equitativo de los recursos naturales y territoriales en cada entidad federativa.

3.2 Indicadores de Estado

Quintana Roo, Campeche y Yucatán poseen más del 50 % de su superficie cubierta por bosques, mientras que Oaxaca, Chiapas y Colima tienen más del 30 % de esta cobertura. Lo anterior coincide con lo reportado por la SEMARNAT (2019), que ubicó a Quintana Roo, Campeche, Yucatán y Chiapas como entidades con mayores volúmenes maderables. La tasa de variación de la superficie de bosques muestra la tasa de cambio en la extensión de los bosques en las diferentes entidades federativas. Campeche presentó una tasa negativa de 3.53, Oaxaca tuvo un decrecimiento de 1.1702 en sus bosques, Chiapas 0.9512 y Quintana Roo obtuvo una tasa de variación negativa de 0.6822, lo que implicó una pérdida de superficie boscosa y posibles problemas de deforestación en esas áreas. Las entidades con tasas positivas poseían una cobertura de bosques muy pequeña, inferior al 1 % de sus superficies, por lo que no se consideraron relevantes.

El aumento en la superficie de humedales permanentes es un indicador positivo para la conservación de ecosistemas acuáticos. Tabasco fue la única entidad que mostró una tasa negativa, lo que sugirió la pérdida de estos valiosos ecosistemas en el estado. En contraste, Quintana Roo, Sinaloa, Nayarit, Yucatán y Campeche presentaron tasas positivas de aumento en la superficie de humedales permanentes, lo que podría indicar esfuerzos de conservación exitosos en esas regiones, sobre todo porque presentan extensiones territoriales superiores al 3 % del total de cada estado.

En lo que respecta a los matorrales, Baja California, Baja California Sur, Coahuila y Chihuahua tienen cubierto más del 40 % de su suelo, seguidos de Sonora y San Luis Potosí, con más del 30 %. Las tasas más altas de variación de la superficie de matorrales las presentaron Baja California Sur (13.55), Chihuahua (9.41), Baja California (7.10) y Sonora (4.19); por el contrario, Coahuila y San Luis Potosí presentaron tasas negativas con 6.79 y 0.94, respectivamente. Algo que cabe resaltar es que cuando la vegetación se compone de matorrales y es degradada, si no tiene intervención, esta misma se restablece de manera natural y es difícil determinar si es vegetación primaria o secundaria (SEMARNAT, 2019).

En cuanto a la mayor superficie cubierta por pastizales, destacan Nuevo León y Aguascalientes con más del 50 %, así como Tamaulipas y Querétaro con más del 40 %. La tasa de variación de esta superficie mostró valores negativos en Aguascalientes (8.85), Querétaro (6.42), Guanajuato (6.42), Tamaulipas (5.91) y Nuevo León (4.90), lo que podría indicar una disminución en la superficie de pastizales debido a la urbanización y cambios en el uso del suelo, aunque no se descarta el sobrepastoreo, ya que SEMARNAT (2019) indicó que en 2002 entidades como Chihuahua, Durango y Nuevo León tenían afectaciones por esta causa. Las entidades con tasas positivas poseen una cobertura de pastizales muy pequeña, inferior al 5 % de sus superficies, por lo que no se consideran relevantes. Los matorrales y pastizales característicos de las zonas áridas de México han sufrido deterioro debido a actividades antropogénicas como los usos agropecuarios, construcción, sequías, incendios, entre otros (SEMARNAT, 2019).

Las sabanas son ecosistemas importantes; Tabasco, Veracruz, Guerrero, Nayarit, Michoacán y Chiapas poseen más del 50 % de su superficie

cubierta por sabanas y su tasa de variación puede tener implicaciones significativas para la biodiversidad y el uso del suelo. Michoacán, Guerrero y Chiapas lideran con las tasas más altas de aumento en la superficie de sabanas. Sin embargo, algunos estados, como Yucatán (12.27), Tabasco (0.79), Nayarit (0.45) y Veracruz (0.22), presentan tasas negativas, lo que puede deberse a una pérdida en este tipo de cobertura del suelo.

Con respecto al uso del suelo como tierras de cultivo, Tlaxcala destinó más del 60 % de su superficie para este propósito, aunque es importante mencionar que ocupa el penúltimo lugar en extensión territorial con poco más de 4000 km². De manera similar, Morelos (con más de 4800 km²). Guanajuato y Sinaloa destinaron más del 30 % de sus tierras a cultivos y el Estado de México arriba del 28 %. Los resultados de Tlaxcala coinciden con lo reportado por la SEMARNAT (2019), que en 2014 ubicó a Tlaxcala como una entidad que transformó más del 60 % de su superficie para dedicarla a actividades agrícolas y pecuarias. La variación en la superficie de tierras de cultivo es relevante para la seguridad alimentaria y el uso del suelo agrícola. Coahuila (21.85 %), Chihuahua (18.54 %), Durango (8.07 %) y Sonora (7.54 %) presentaron tasas de variación positiva, lo que podría estar relacionado con la expansión de la agricultura en esas regiones. Por otro lado, Zacatecas, Ciudad de México (26.76 %), Colima (23.98 %), Michoacán (21.77 %), Guerrero (20.57 %) y Oaxaca (15.54 %) presentaron tasas negativas, lo que sugiere una disminución en la superficie de tierras de cultivo en esas áreas, posiblemente debido a cambios en las prácticas agrícolas o la urbanización.

Baja California poseía más del 18 % de su superficie con tierras estériles o con poca vegetación, al igual que Baja California Sur, con un valor por encima del 13 %. Dichas entidades obtuvieron una tasa de variación negativa del 9.79 % y 12.72 %. Los estados con tasas positivas podrían estar enfrentando problemas de degradación ambiental y pérdida de vegetación, mientras que los estados con tasas negativas podrían estar implementando prácticas efectivas de conservación y recuperación del suelo. Es importante analizar más a fondo las causas detrás de estas tendencias para diseñar políticas adecuadas de conservación y restauración del medio ambiente.

En cuanto a la precipitación media, Tabasco destacó como la entidad con los mayores valores en este indicador a nivel nacional, ya que

recibió anualmente más de 2000 milímetros (mm) de agua. Le siguió Chiapas con más de 1900 mm, Oaxaca con más de 1500 mm y Veracruz con más de 1400 mm. Por su parte, Puebla, Quintana Roo y Campeche registraron valores cercanos a los 1200 mm de precipitación, mientras que Guerrero, Nayarit y Yucatán recibieron más de 1000 mm anuales en promedio. En contraste, Baja California y Baja California Sur presentaron niveles considerablemente más bajos, con menos de 200 mm de precipitación anual. Colima (8.17 %) y Morelos (7.18 %) lideran las tasas más altas de variación en la precipitación media anual, lo que puede tener implicaciones importantes para la disponibilidad de agua y la gestión del suelo. Por otro lado, Oaxaca (1.91 %), San Luis Potosí (1.87 %), Hidalgo (1.49 %), Baja California (1.48 %) y la Ciudad de México (1.24 %) presentaron tasas negativas, lo que sugiere una disminución en la precipitación y posibles problemas de disponibilidad de agua o desertificación en esas áreas.

Durante el periodo de estudio, la temperatura media incrementó en más de 2 grados centígrados (°C) en entidades como Michoacán y Colima, y más de 1.5 °C en Durango, Querétaro, San Luis Potosí e Hidalgo. En las entidades de Baja California Sur, Tlaxcala y Sinaloa, el incremento fue de más de 1.3 °C. Lo anterior coincide con lo reportado por el IPCC (2019), que señaló que la temperatura media incrementó en un rango de 1.3 °C a 1.6 °C, desde 1850-1900 hasta 2006-2015. Mientras que Oaxaca y Guanajuato experimentaron incrementos de 0.3 °C y Veracruz de 0.4 °C. El aumento en la temperatura media anual es un indicador relevante del cambio climático y sus efectos en el ambiente y el uso del suelo. Michoacán y Durango lideraron con las tasas más altas de aumento en la temperatura, lo que puede tener impactos significativos en la agricultura y los ecosistemas. Por otro lado, Oaxaca, Guanajuato y Veracruz presentaron tasas relativamente bajas de aumento, lo que puede sugerir una menor vulnerabilidad a los efectos del cambio climático en esas áreas.

En este estudio no se emplearon datos de los incendios forestales debido a que se emplean las tasas de variación en la cobertura de la superficie y sería doble cuantificación; sin embargo, dañan especies vegetales y crean un ambiente adecuado para especies oportunistas, plagas invasoras y enfermedades forestales (SEMARNAT, 2019). Tampoco se emplearon datos de la superficie dedicada a la ganadería; SEMARNAT (2019)

señala que Sonora, Coahuila, San Luis Potosí, Zacatecas, Chihuahua y Nuevo León presentaron al 2012 mayores proporciones relativas a la superficie ganadera.

En resumen, los indicadores utilizados proporcionan una visión amplia de la situación del uso y cobertura del suelo en diferentes regiones de México. Los cambios en la superficie de bosques, humedales, matorrales, pastizales, sabanas y tierras de cultivo pueden tener implicaciones importantes para la biodiversidad, la seguridad alimentaria y el equilibrio ecológico. Además, las variaciones en la precipitación y la temperatura media anual reflejan los efectos del cambio climático en el país. Para una gestión adecuada del suelo, es fundamental considerar estos indicadores y desarrollar estrategias de conservación y uso sustentable que promuevan la resiliencia de los ecosistemas y la adaptación al cambio climático.

3.3 Indicadores de respuesta

Respecto a los instrumentos de cambio climático, en 2010, únicamente Veracruz contó con dos de ellos: el Programa Veracruzano ante el Cambio Climático de 2009 y el Fondo Ambiental Veracruzano (extinto en 2020). Mientras tanto, en ese mismo año, la Ciudad de México, Guanajuato, Quintana Roo y Yucatán contaron con un solo instrumento. En 2018, la situación mejoró significativamente, con la mayoría de las entidades federativas implementando instrumentos de cambio climático. Es importante destacar que el Estado de México alcanzó un nivel deseable al contar con 7 instrumentos; Guanajuato y San Luis Potosí poseían 6; Baja California, Chiapas, Chihuahua, Coahuila de Zaragoza, Jalisco, Michoacán de Ocampo, Oaxaca, Sonora y Tamaulipas tenían 5 instrumentos publicados. Por el contrario, Nayarit no contaba con algún instrumento y Nuevo León y Tabasco solo contaron con uno.

En cuanto a los instrumentos de emisiones y calidad del aire, en 2010 se observó una baja implementación de instrumentos de emisiones y calidad del aire, con solo nueve entidades (Baja California, Chihuahua, Ciudad de México, Coahuila, Guanajuato, Nuevo León, Puebla, Quintana Roo y Sonora) que contaron con un instrumento. En 2018, hubo una mejora notable, con 22 entidades que implementaron dos instrumentos y 10 que implementaron uno.

Sobre los instrumentos de manejo de residuos sólidos, en 2010, Ciudad de México, Guerrero y Quintana Roo contaron con el 100 % de los instrumentos, es decir, tres. Aguascalientes, Guanajuato, México, Michoacán, Puebla y Querétaro contaron con dos; diez entidades contaron con al menos uno y trece no contaban con alguno. En 2018, la implementación de instrumentos se mantuvo estable en las entidades que ya tenían tres, destacando Chihuahua y Tabasco, que pasaron de cero a tres; Jalisco y Tamaulipas, que avanzaron de uno a tres, y Querétaro, de dos a tres. 12 entidades contaron con uno instrumento, 11 con uno y Sonora permaneció con cero.

Finalmente, con respecto a la existencia de instrumentos de gestión territorial, en 2010, la mayoría de las entidades tenían instrumentos de gestión territorial, con un máximo de tres instrumentos implementados en la Ciudad de México e Hidalgo; Chiapas, Guerrero, Jalisco, Oaxaca, Puebla y Tabasco contaron con dos instrumentos, 13 entidades con un instrumento y 11 entidades no tenían algún instrumento de este rubro. En 2018, la implementación de instrumentos de gestión territorial aumentó en varias entidades, destacando Ciudad de México, Colima, Hidalgo, Querétaro y Veracruz con 4 instrumentos. Contrastando fuertemente con Chihuahua, Durango, Guanajuato, Sinaloa y Zacatecas, que solo tuvieron un instrumento. El IPCC (2019) señala que el cambio climático puede agravar los procesos de degradación del suelo. Esto se evidencia mediante aumentos en la intensidad de la lluvia, las inundaciones, la frecuencia y severidad de las sequías, la sobrecarga térmica, los periodos de sequía, entre otros. Dichos impactos están sujetos a la influencia de las prácticas de gestión de la tierra.

En general, se observa una mejora en la implementación de instrumentos en todos los indicadores entre 2010 y 2018. Sin embargo, aún existen entidades federativas que necesitan fortalecer su respuesta a los desafíos del cambio climático, calidad del aire, manejo de residuos sólidos y gestión territorial. Es importante continuar promoviendo políticas y estrategias para mejorar la situación ambiental y contribuir al desarrollo sustentable del país. Además, es relevante realizar un análisis cualitativo para comprender la efectividad y alcance real de estos instrumentos implementados en cada entidad.

4. Conclusiones

El crecimiento económico, medido por la tasa de crecimiento del PIB, está relacionado con el uso y cobertura del suelo, mostrando que entidades con tasas altas de crecimiento económico tienden a experimentar una mayor urbanización y cambios en la estructura productiva. El crecimiento de la población se asocia con una mayor presión sobre el suelo para la construcción de viviendas, infraestructuras y servicios, especialmente en regiones con altas tasas de crecimiento poblacional. El incremento de la superficie urbana y edificada está vinculado a la expansión de áreas urbanizadas y la construcción de infraestructuras, lo que puede afectar la calidad y disponibilidad del suelo para otros usos. El crecimiento de la producción forestal maderable y agrícola tiene implicaciones para los recursos naturales y los bosques, afectando su conservación y uso sustentable. Los promedios de desastres y emergencias hidrometeorológicas destacan la importancia de considerar la resiliencia y adaptación ante eventos climáticos extremos en la planificación territorial.

Los cambios en la superficie de bosques, humedales, matorrales, pastizales, sabanas y tierras de cultivo pueden tener implicaciones importantes para la biodiversidad, la seguridad alimentaria y el equilibrio ecológico en diferentes regiones del país. Las variaciones en la precipitación y la temperatura media anual reflejan los efectos del cambio climático en México, lo que puede tener impactos significativos en la agricultura y los ecosistemas.

La implementación de instrumentos de cambio climático, emisiones y calidad del aire, manejo de residuos sólidos y gestión territorial ha mostrado una mejora en general entre 2010 y 2018. Algunas entidades federativas aún necesitan fortalecer su respuesta a los desafíos ambientales y del cambio climático, ya que no cuentan con suficientes instrumentos implementados en diferentes áreas. Una línea de investigación sería sobre la aplicación de los instrumentos, ya que en este estudio solo se evaluó su existencia.

En general, los resultados muestran la compleja interacción entre factores económicos, demográficos, climáticos y políticas ambientales que afectan el uso y cobertura del suelo en México. El análisis de estos

indicadores proporciona una base importante para la toma de decisiones y el diseño de políticas sustentables que promuevan una gestión adecuada del suelo y la protección del medio ambiente en el país.

5. Referencias bibliográficas

- Grecchi, R. C., Gwyn, Q. H. J., Bénié, G. B., Formaggio, A. R., & Fahl, F. C. (2014). Land use and land cover changes in the Brazilian Cerrado: A multidisciplinary approach to assess the impacts of agricultural expansion. *Applied Geography*, 55, 300–312. <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2014.09.014>.
- INECC (2023). Instrumentos de política climática. Disponible en: <https://cambioclimatico.gob.mx/estadosymunicipios/Instrumentos.html>. Consultado el 02 de julio de 2023.
- INEGI (2023). *Extensión territorial*. Cuentame de México. Territorio. Disponible en: <https://cuentame.inegi.org.mx/territorio/extension/default.aspx?tema=T>. Consultado el 29 de junio de 2023.
- IPCC (2019). Summary for Policymakers. In: *Climate Change and Land: an IPCC special report on climate change, desertification, land degradation, sustainable land management, food security, and greenhouse gas fluxes in terrestrial ecosystems* [P.R. Shukla, J. Skea, E. Calvo Buendia, V. Masson-Delmotte, H.- O. Pörtner, D. C. Roberts, P. Zhai, R. Slade, S. Connors, R. van Diemen, M. Ferrat, E. Haughey, S. Luz, S. Neogi, M. Pathak, J. Petzold, J. Portugal Pereira, P. Vyas, E. Huntley, K. Kissick, M. Belkacemi, J. Malley, (eds.)].
- Jatav, S. S. & Naik, K. (2023). Measuring the agricultural sustainability of India: An application of pressure-state-response model. *Regional Sustainability*, 4(3), 218-234. <https://doi.org/10.1016/j.regsus.2023.05.006>.
- Karnieli, A., Qin, Z.H., Wu, B. Panov, N. & Yan, F. (2014). Spatio-Temporal Dynamics of Land-Use and Land-Cover in the Mu Us Sandy Land, China, Using the Change Vector Analysis Technique. *Remote Sens.*, 6(10), 9316-9339.
- LGPC (2012). Diario Oficial de la Federación, México, 6 de junio de 2012.

- Lin, M., Hou, L., Qi, Z. & Wan, L. (2022). Impacts of climate change and human activities on vegetation NDVI in China's Mu Us Sandy Land during 2000–2019, *Ecological Indicators*, 142, <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2022.109164>.
- Löbmann, M. T., Maring, L., Prokop, G., Brils, J., Bender, J., Bispo, A. & Helming, K. (2022). Systems knowledge for sustainable soil and land management. *Science of The Total Environment*, 822. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2022.153389>.
- Nadal, A. y Aguayo, F. (2020). Los motores de la degradación ambiental: el modelo macroeconómico y la explotación de los recursos naturales en América Latina, serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México, N° 185. Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Pérez-Vega, A., Regil, H. H., & Mas, J. F. (2020). Degradación ambiental por procesos de cambios de uso y cubierta del suelo desde una perspectiva espacial en el estado de Guanajuato, México. *Investigaciones geográficas*, (103), e60150. <https://doi.org/10.14350/rig.60150>.
- Sánchez, J. (2012). *Macroeconomía. Cuestiones y ejercicios*. Ediciones pirámide.
- SEMARNAT (2019). *Informe de la situación del medio ambiente en México, edición 2018*.
- Travieso-Bello, A. C. (2012). Aplicación del modelo Presión-Estado-Impacto-Respuesta al análisis de riesgos por inundaciones en la cuenca del río Nautla, Veracruz. En A. Tejeda, *Las inundaciones de 2010 en Veracruz. La biósfera, escenarios y herramientas*. Ciudad de México, México: Consejo Veracruzano de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico, pp. 90-125.
- Vázquez-Valencia, R. A. y García-Almada, R. M. (2018). Indicadores PER y FPEIR para el análisis de la sustentabilidad en el municipio de Cihuatlán, Jalisco, México. Nóesis. *Revista de ciencias sociales*, 27(53-1), 1-26. <https://doi.org/10.20983/noesis.2018.3.1>.
- Woodhouse, P., Howlett, D., Rigby, D. (2000). A Framework for Research on Sustainability Indicators for Agriculture and Rural Livelihoods, Sustainability Indicators for Natural Resource Management & Policy, *Working Paper 2*, Department of International Development Research, Bradford.

Capítulo 2

La gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas hoteleras del Cantón Portoviejo

Dr. C. Mariuska Sarduy González

Dr. C. Casilda Paquisha Intriago Mora

Ing. Shubert Lenin Aray Navia

<https://doi.org/10.61728/AE20250621>



1. Introducción

El dinamismo experimentado en el orden económico mundial ante el proceso de globalización ha propiciado cambios en las organizaciones empresariales en cuanto a la administración y uso de sus recursos, realizándose grandes esfuerzos orientados a evaluar la calidad, productividad y rentabilidad de sus negocios, para alcanzar niveles óptimos en sus procesos productivos y lograr el liderazgo en el mercado creciente.

Para Leyva Ferreiro (2018), las finanzas en la empresa toman cada vez más un enfoque estratégico, debido a que los administradores o gerentes se enfrentan a la situación de cómo crear valor e incrementarlo con creciente incertidumbre, pues no es posible saber con certeza cómo serán los ambientes externos e internos que influirán tanto positiva como negativamente en el futuro inmediato de una organización.

La actividad central del gerente financiero radica en optimizar la utilización de los recursos, ya sean materiales, monetarios y financieros, con el fin de agregar valor a la inversión realizada. Todo lo anterior, al margen del tipo, tamaño y naturaleza del negocio, esperando siempre obtener el mayor rendimiento de los bienes que posee. Asimismo, se requiere de desembolsos de efectivo para cubrir las operaciones ordinarias, antes de recibir el importe de sus ingresos por bienes o servicios vendidos. Por lo tanto, las inversiones en activos líquidos generalmente excederán sus pasivos corrientes, generando el concepto de capital de trabajo, definido por muchos autores como la inversión de la empresa en activos a corto plazo (Berk, De Marzo y Harford, 2010).

Aun cuando pareciera ser que la preocupación fundamental de la administración financiera corresponde a las decisiones de inversión a largo plazo, no deja de ser importante y en muchos casos esencial analizar la eficiencia del manejo de los recursos asignados para garantizar la operatividad de la empresa, considerando que una inadecuada administración de los activos y pasivos circulantes es causa frecuente de quiebras (Moyer, McGuigan y Kretlow, 2008).

El capital de trabajo modifica el valor de las empresas por cuanto afecta su flujo de fondos al reducir el efectivo disponible para otras inversiones rentables. En consecuencia, las políticas deben estar asociadas a los niveles de activos y pasivos circulantes que se necesitan para realizar las operaciones de la empresa, teniendo en cuenta su interrelación, así como con los niveles operativos. Estos tres elementos relevantes se pueden categorizar así: nivel fijado como meta para cada categoría de activo circulante (política de inversión circulante), la forma en que se financiarán estos activos circulantes (política de financiamiento circulante) y los efectos de estos niveles en el binomio riesgo-rentabilidad (Ángulo, Berrío y Caicedo, 2014).

Determinar el nivel necesario de capital de trabajo comprende el análisis de las interrelaciones entre rentabilidad y riesgo, ya que mayores niveles de este recurso reducen la rentabilidad y, a la vez, reducen el riesgo de dificultades financieras al vencimiento de la deuda. En otras palabras, la optimización del capital de trabajo requiere de la interconexión de manera causal en la empresa y su operatividad, porque casi nunca nada sucede sin tener un impacto positivo o negativo en la liquidez y la rentabilidad de un negocio.

El turismo es uno de los sectores económicos más significativos y dinámicos en el mundo actual, tanto por su nivel de inversión, participación en el empleo, aportación de divisas, como por la contribución al desarrollo regional. Derivada de la actividad turística surge la hotelería, donde se han evidenciado insuficiencias en el abordaje del tema sobre la administración de capital de trabajo, desde una perspectiva conceptual y metodológica (Espinosa Chongo, 2013), al no predominar investigaciones que ofrezcan una visión precisa de cómo orientar la toma de decisiones.

El impacto sanitario, económico y emocional generado por la pandemia de la COVID-19 precisa una reorientación sobre los modelos de desarrollo social, cultural, económico y financiero relacionados con las propuestas turísticas y en ellas la hotelería, en especial. Todas las empresas sufrirán sin duda en mayor o menor medida daños por esta crisis y, en virtud del carácter dinamizador del turismo como actividad económica, las organizaciones requerirán de apoyos extraordinarios del gobierno y de entidades financieras para proteger el empleo y la capa-

cidad productiva, aspecto que otorga especial relevancia al tema de la gestión del capital de trabajo.

Actualmente, las empresas dedicadas a la actividad hotelera en el cantón Portoviejo denotan deficiencias en su gestión operativa, lo que pudiera estar incidiendo directamente sobre la rentabilidad de las mismas. El objetivo de la presente investigación es evaluar la incidencia de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas hoteleras del cantón Portoviejo, Manabí.

2. Fundamentación teórica

En un mundo globalizado, es fundamental para cualquier organización empresarial realizar una adecuada gestión en correspondencia con la administración de sus finanzas. Autores como Scot y Eugene (2000) vinculan la gestión financiera empresarial a la administración eficiente del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad; igualmente, proponen orientar la estrategia financiera tratando de garantizar la disponibilidad de financiamiento, además de proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de la actividad de la empresa.

Tal es así que el vínculo directo que se establece entre los niveles de liquidez y rentabilidad de una organización conduce a una evaluación del capital de trabajo, término comúnmente definido como la inversión que realiza toda empresa en activos a corto plazo o, como refirieron Weston y Brigham (2000), los activos circulantes menos los pasivos circulantes.

Porlles, Quispe y Salas (2013) destacan que, aun cuando pareciera ser que la preocupación fundamental de la administración financiera corresponde a las decisiones de inversión a largo plazo, no deja de ser importante y en muchos casos fundamental analizar la eficiencia del manejo de los recursos asignados para garantizar la operatividad de la empresa, considerando que una inadecuada administración de los activos y pasivos circulantes es causa frecuente de la quiebra de muchas empresas.

De acuerdo con Angulo, Berrio y Caicedo (2014), la administración del capital de trabajo en la actualidad se ha hecho compleja, atendiendo a la dinámica que caracteriza del entorno económico financiero internacional

y las exigencias de los mercados en los que operan las empresas, especialmente aquellas radicadas en economías en desarrollo, donde enfrentan ciertas amenazas, pero también pierden oportunidades de inversión.

Asimismo, Scheel (2010), en su propuesta para una adecuada administración del capital de trabajo, refiere que las organizaciones deben recurrir a prácticas de seguimiento y control tanto formales como financieros. La primera de ellas, relativa al establecimiento de normas y procedimientos, contemplando la documentación para la realización de las funciones administrativas. La segunda está relacionada con las estrategias financieras, tomando como base la planificación financiera relacionada con el conjunto de metas, objetivos y políticas que, desde una perspectiva financiera, permiten maximizar la eficiencia, el valor y el cumplimiento de la estrategia general de la empresa.

3. Desarrollo

Ubicado sobre la línea ecuatorial, en América del Sur, Ecuador limita al norte con Colombia; al sur y al este, con Perú; y al oeste con el océano Pacífico. La extensión del país es de 256.370 kilómetros cuadrados. Está dividido en siete regiones que agrupan a 24 provincias y 226 cantones. Es importante mencionar que el área urbana alberga destinos turísticos reconocidos por la UNESCO, como Patrimonios Culturales de la Humanidad. Es un país con una estructura productiva muy dependiente del sector primario, es decir, comercio, seguido de servicios, la manufactura, la agroindustria y la agricultura. Con la necesidad de diversificar su matriz productiva y generar nuevos ingresos, ha impulsado una serie de iniciativas para impulsar el sector turístico como forma de contribuir e incidir directamente en la economía (UNESCO, 2018).

Manabí es una provincia costera de Ecuador con un potencial turístico importante, con sus 350 kilómetros de playa, unido a la tradición y cultura de su gente apreciada en una variada muestra de artesanías y gastronomía reconocida a nivel nacional e internacional. Aspectos que constituyen un verdadero atractivo turístico, tal y como señala la Agencia de Promoción de Inversiones en Manabí (APRIM, 2017). En abril del año 2016, un terremoto de 7.8 grados de la escala de Richter estremeció la provincia, lo

que implicó la pérdida de personas, bienes, recursos naturales, negocios e industrias que conformaban el medio de vida.

En el diagnóstico realizado para elaborar el plan de reconstrucción y reactivación productiva implementado por el Estado, se estimó que el costo de la reconstrucción del sector productivo ascendía a 1032 millones de dólares (SEMPADES, 2017). Esta acción se concibió en 5 ejes, siendo el sector de turismo el segundo en importancia con la planificación de destinos sostenibles y seguros. Para ello se requería del establecimiento de medidas exclusivas post-terremoto con nuevos incentivos para el sector con vistas a su recuperación. Entre estas se contempló la exoneración del impuesto a la renta para nuevas inversiones productivas, que se podrá extender hasta por diez años, y acceso a créditos financieros para proyectos turísticos o emprendimientos de oferta turística en las zonas afectadas por el terremoto.

En Manabí están ubicados 331 hoteles en toda la provincia, de los cuales el mayor porcentaje lo tiene Manta con un 25 %, Portoviejo con un 15 %, Puerto López con el 13 % y Pedernales con el 10 %, San Vicente con el 9 %, Sucre con el 8 %, Jipijapa con el 4 % y el resto de los 15 cantones con el 16 %. La cantidad de atractivos hace de la provincia una opción para visitar, según los registros turísticos que destacan el turismo corporativo y vacacional (MINTUR, 2016).

Portoviejo, cuenta con el Plan Estratégico de Desarrollo Turístico para el período 2017-2022, elaborado, como herramienta viable que permita establecer el camino a seguir para organizar todas las acciones y evaluar las necesidades para el sector turístico, considerando los ejes de acción para un período de cinco años. Además, es el Cantón que se le ha otorgado para el desarrollo de la actividad turística más financiamientos, según la Superintendencia de Bancos en su Informe de Rendición de Cuentas del año 2016 (BCE, 2017), en especial los hoteles de tercera categoría, empresas que mantienen en su mayoría, una cartera vencida con los bancos, sin realizar la apertura de nuevos créditos, sin reinversión, ampliación y diversificación de las actividades. Tampoco realizan el cambio de la categoría del establecimiento de acuerdo con lo reglamentado en el sector, aspectos que apuntan a una inadecuada gestión del capital de trabajo.

La misión encargada al Plan Estratégico de Desarrollo Turístico del cantón Portoviejo para 2017-2022 estuvo centrada en la generación de

programas, proyectos y acciones que permitieran fortalecer los recursos y servicios con potencial para el desarrollo de actividades turísticas. Su cumplimiento posibilitaría que Portoviejo se consolidara como destino turístico nacional, con atractivos seguros y sostenibles referentes de la costa ecuatoriana. Donde sus propuestas fueran factibles de ejecutar en un período de cinco años, siempre y cuando la organización público-privada se fortaleciera mediante acciones claves que favorecieran al turismo.

La crisis generada por la pandemia de la COVID-19, que provocó en el país y en el territorio la paralización del sector turístico y la diversidad de actividades que contempla. Lo cual generó una afectación económica sin precedentes y en correspondencias aparecen medidas encaminadas a la reactivación de la actividad con incidencia directa en la inversión realizada por las empresas en capital de trabajo con efecto en la rentabilidad.

El MINTUR (2021), con el objetivo de apoyar al sector, presentó la propuesta “Reactívale Turismo”, una iniciativa anclada al programa “Reactívale Ecuador” impulsada por el Gobierno Nacional. Esta alternativa busca apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) del sector turístico que se han visto afectadas por la pandemia de la COVID-19 y que necesitan de forma urgente acciones de apoyo inmediato para evitar la quiebra y cierre de las mismas. Tal consideración precisa reflexionar sobre qué aspectos pudieran estar incidiendo en la baja rentabilidad de la actividad hotelera en el territorio.

4. Análisis de resultados

La realización de un diagnóstico empírico para la determinación de los factores relevantes referentes a la toma de decisiones respecto a la gestión del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de las empresas hoteleras del cantón Portoviejo precisó del empleo de fuentes primarias de recolección de información: las entrevistas y las encuestas, ambas expuestas por Hernández Sampier (2014), buscando las vivencias y expectativas de los protagonistas de la actividad.

Primeramente, se aplicó una entrevista grupal, a partir de un taller participativo. Además, se realiza una entrevista individual estructurada donde cada entrevistado pudo expresar libremente sus opiniones y

consideraciones, sobre los avances y limitaciones que tiene la actividad hotelera en la actualidad en cuanto a la gestión del capital de trabajo.

Adicionalmente, se aplica una encuesta con el objetivo de determinar los niveles de gestión del capital de trabajo desde la administración de empresas, puntos de vista y valoraciones con respecto a este proceso, así como los niveles de articulación de las políticas establecidas para la gestión del capital de trabajo. A través del software SPSS en su versión 21 se realiza el procesamiento estadístico de la información obtenida.

Una vez obtenidos los resultados de las fuentes de información citadas, se aplica la técnica de triangulación de la información para la determinación de los elementos más relevantes, dilucidados estos en causas y efectos. En un primer momento, se aplica la Matriz de Juicios o Ponderación de causas relacionadas con la gestión del capital de trabajo.

Resultados de la entrevista grupal

La entrevista grupal se realizó a 14 directivos relacionados con la actividad turística en la provincia. Para la selección de estos, se consideró lo legislado en la gobernanza en el sector, haciendo referencia a los encargados de la regulación, articulación y control por medio de normas o políticas que favorecen al desarrollo de la actividad turística. También se consideró a los beneficiarios del sector que coadyuvan al fortalecimiento, operación y gestión de la actividad turística:

- Sector público:
 - Ministerio del Turismo Zonal 4: Directora zonal 4: Asesor de desarrollo turístico; Asesor de Mercadeo y fomento turístico; Asesor de gestión y proposición turística.
 - Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial a través de la Dirección Ambiental, Reforestación, Turismo y el Riesgo. 1 Director y 2 Técnicos del Departamento de Proceso Turístico.
- Sector Privado: Cámara Provincial del turismo 2 directivos.
 - Universidad: 5 directores de carreras afines con sector turístico de las diferentes universidades del territorio.

El tipo de entrevista es estructurada, consistente en realizar preguntas estudiadas (9) y bien definidas, cuyas respuestas fueron abiertas, donde

los entrevistados respondieron libremente a las preguntas realizadas por el entrevistador.

En la primera pregunta, referente a la consideración de la actividad turística como fundamental para el desarrollo económico de la provincia, el 100 % de los entrevistados la reconoció como esencial para el progreso económico. Se destacan, entre los aspectos económicos positivos que tiene la provincia, la generación de empleo, la captación de divisas y el desarrollo de la región, donde tanto el sector público como el privado han tenido necesidad de invertir recursos.

La segunda interrogante planteada refiere al logro de una integración adecuada entre los actores públicos y privados en la provincia; obtiene un 100 % en la respuesta, considerando que no se ha logrado. La explicación de esta afirmación ofrecida por los entrevistados encontró diversidad de criterios; el 30 % respondió que para lograr el desarrollo turístico local se necesita la inversión del gobierno en servicios básicos y fuentes de empleos. Para ellos, el trabajo debe ser conjunto entre la comunidad y las autoridades, para lograr la rentabilidad económica, la conservación del medio ambiente, el respeto sociocultural y llegar a la estabilidad económica que necesitan muchas familias, pero aún eso no es así. El 40 % considera la actividad como generadora de oportunidades, capaz de crear negocios y empleos, potenciar el crecimiento y ser un estímulo importante para proteger el medio ambiente y las culturas autóctonas.

El 30 % piensa que en el país en general no se ha logrado un desarrollo local turístico proveniente del trabajo mancomunado entre la empresa privada y el gobierno, encargado de desarrollar el turismo; el incipiente desarrollo que existe ha sido propiciado por el aporte de recursos del sector privado.

La tercera de las preguntas realizadas, enfocada hacia la valoración del modelo turístico implementado en la provincia, contribuye a la generación de ingresos del sector. A pesar de que el 100 % de los entrevistados coincide en una respuesta positiva respecto a la generación de ingresos, aunque no pudieran alcanzarse, la mayoría consideró necesario delimitar varios aspectos. Un 65 % de los criterios aportados resaltó la importancia de tener en cuenta que el escenario turístico es cambiante y que el modelo tradicional ha perdido impulso. También los criterios en un 20 % hacen

referencia sobre los privilegios de la provincia de Manabí en cuanto a sus playas, un recurso natural que debería ser la principal fuente de ingresos económicos y no lo es. Destacan los entrevistados que algunos lugares han quedado olvidados, ya que el modelo de sol y playa implementado justamente para recuperar el turismo no ha sido eficiente. Un 15 % de los entrevistados destaca como otro aspecto el incremento en los últimos años de negocios informales, principalmente de comida, en las playas y otros sitios turísticos frecuentados por los lugareños.

Respecto a la cuarta pregunta, relacionada con la mención a las limitaciones de los destinos turísticos que pudieran mencionarse, el 100 % de los entrevistados señaló la carencia de servicios básicos, indispensables para el desarrollo; un 55 % mencionó, además, el incremento de negocios de comida ambulante y sin control, que ocasionan contaminación y destrucción de espacios naturales; un 20 % denotó también los robos a turistas, aunque la seguridad local es un área que se ha visto fortalecida, muchos de estos lugares turísticos están sin vigilancia y sin control.

La quinta pregunta, sobre la interacción con los miembros de la comunidad turística y su valoración al respecto de la generación de alternativas de empleo para la comunidad con el desarrollo de la actividad turística. El 70 % de los entrevistados respondió que, por generalidad, se aprovechan la visita de turistas, especialmente para la venta de comida ambulante y artesanías; el 30 % manifestó que esta interacción se ve limitada porque muchos vendedores, por falta de recursos y requisitos, no cuentan con un negocio legal, lo cual, entre otros factores, representa impedimentos. Sobre todo por la carencia de financiamiento para obtener infraestructura básica para ofertar un servicio con calidad.

Se trae a colación por los entrevistados (90 %) la importancia de que el Estado sea el canalizador entre la banca pública-privada y los emprendedores o productores de servicios turísticos en el cantón Portoviejo. Todo a partir del fomento e incentivo del sector público al sector financiero para la consecución de líneas de crédito accesibles para la generación de micro, pequeñas y medianas empresas que aporten al desarrollo de negocios turísticos.

Respecto a las necesidades de financiamiento del sector, sexta pregunta, un 49 % resaltó que la actividad hotelera requiere de un proceso

de mejoramiento continuo para permanecer en el mercado. Más de la mitad de los entrevistados, o sea el 51 %, señaló que las empresas en estudio, en su gran mayoría, desconocen la diversidad de las fuentes de financiamiento existentes en el país, tanto públicas como privadas. Se hace referencia a que muchas de las empresas son familiares, donde la gerencia debe ocuparse de muchos aspectos operativos. El recurso humano primordial no siempre cuenta con la formación y el potencial necesario; hay una estructura orgánica impuesta por los propietarios, limitaciones financieras y tecnológicas, y toma de decisiones centralizada.

Al resaltar los problemas de formación, se da respuesta a la pregunta siete: ¿cuál ha sido el rol de las universidades manabitas en la formación de profesionales vinculados al turismo? El colectivo de entrevistados reconoce que en la provincia existen instituciones de educación superior como la Universidad Técnica de Manabí, Eloy Alfaro de Manta, San Gregorio de Portoviejo, Estatal del Sur de Manabí, Escuela Superior Politécnica de Manabí. Todas presentan ofertas académicas para la formación de profesionales en las áreas vinculadas al turismo.

El 35 % de los entrevistados refiere que, si bien es cierto, estas universidades mantienen programas de formación en ingeniería en ecoturismo, licenciatura en hotelería y turismo, e ingeniería en turismo. La demanda de estos profesionales para la estructura turística en la provincia es bastante baja; el mayor nexo entre las universidades y el sector turístico son las pasantías y la investigación a través de los trabajos de titulación.

Con la octava pregunta, nuevamente se retoma en la discusión el tema sobre la necesidad real de evaluar el financiamiento y su efecto en la rentabilidad por parte de las empresas analizadas. Encuentra aceptación en el 100 % de los participantes en cuanto que la valoración de las alternativas de financiamiento, debería ser obligatorio el diagnóstico sobre el desempeño de las empresas, como respuesta a la búsqueda de alternativas para el crecimiento y consolidación de estas.

Finalmente, se concluye con la novena pregunta, sobre análisis mediante indicadores financieros; un 40 % responde que estos muestran una situación estática y limitan la toma de decisiones. A su vez, recomienda que la empresa deba tener una política de comercialización dinámica para mejorar su utilidad. Un 60 % reconoce la importancia del análisis

a través de indicadores financieros, pero con la propuesta estratégica de incluir otros indicadores no financieros para evaluar realmente el desempeño de la empresa, en función al uso de otras herramientas gerenciales.

Posteriormente, dando continuidad a la sesión de trabajo en grupo realizada con directivos, se enumeraron una serie de limitaciones concluyentes de la actividad anteriormente realizada.

1. Poca visión estratégica de los decisores de políticas.
2. Insuficientes capacidades de las autoridades para el diseño y seguimiento de las estrategias, programas y proyectos.
3. Desaprovechamiento de recursos que tiene el territorio para el desarrollo de la actividad turística.
4. Escasa oferta turística e insuficiente calidad del servicio ofrecido.
5. Insuficiente gestión del financiamiento por las empresas hoteleras por desconocimiento.
6. Escasa coordinación entre los actores públicos y privados que deben intervenir en el desarrollo turístico territorial.
7. Falta de preparación y de implicación de los empresarios y gerentes financieros en la toma de decisiones.
8. Insuficiente liderazgo de los gobiernos cantonales para encabezar los objetivos estratégicos del plan de desarrollo turístico.
9. Centralización en la toma de decisiones y en la gestión de los recursos por parte de la gerencia.
10. Insuficiente articulación entre los mecanismos y herramientas existentes para la gestión del capital de trabajo en las empresas.

Se estudió los vínculos entre ellas para ayudar en la determinación de las relaciones de causalidad que permiten explicar los diferentes problemas que están incidiendo en la gestión de capital de trabajo.

Resultado de entrevista a Hoteleros

En la aplicación de este instrumento se consideró como universo de estudio al talento humano encargado de la gestión de la información dentro de las entidades, como son directivos, personal operativo, accionistas e involucrados en los procesos relacionados. Se trabajó con un muestreo no

probabilístico con la aplicación de una muestra de sujetos tipo ($n = 40$), cuyo grupo estuvo conformado por gerentes de instalaciones hoteleras.

Con relación a las funciones del personal de departamento económico, el 100 % de los encuestados reconoció que están contempladas dentro de estas planificar, analizar y controlar las actividades económicas financieras de acuerdo con las políticas establecidas por la gerencia. En cuanto al conocimiento sobre el tema, el 100 % consideró que el capital de trabajo involucra todas las operaciones diarias de la empresa, a las cuales se les debe dedicar un tiempo razonable para su adecuado funcionamiento. Añaden además que la falta de un sistema de información contable y financiero obligatorio no permite que se garantice una eficiente gestión de las empresas debido a la ausencia de criterios de dirección empresarial para una eficaz toma de decisiones.

En cuanto al empleo de las técnicas de planeación y control financiero, un 56 % indicó que no favorecen la gestión administrativa de las empresas. La ausencia de personal especializado proyectando los planes operativos a través del manejo de las finanzas no permite que con ellos se contribuya a la solución de los problemas reales. El 44 % de los entrevistados señaló como punto crítico en el empleo de técnicas financieras la carencia de la información adecuada y necesaria para la administración del capital de trabajo. Las empresas no cuentan con un manual para la gestión del capital de trabajo atendiendo a las particularidades del sector y de la actividad, lo que ha generado reducción de la rentabilidad y el crecimiento en ventas. Fue consenso de todos los entrevistados que también sobre esto pudiera estar incidiendo la falta de preparación y actualización del personal.

Derivado de lo anterior y respecto a la falta de manejo adecuado del capital de trabajo, el 80 % admitió que esto ha ocasionado la disminución de sus inversiones del efectivo y sus equivalentes, así como el vencimiento de su cartera de crédito.

Referente al endeudamiento a corto y largo plazo, estos explican que las fuentes utilizadas no son las adecuadas, lo que implica que se asuman costos adicionales, por intereses, y recargos por incumplimientos con una influencia negativa sobre la rentabilidad de la empresa. Un 20 % de los entrevistados consideró que sí se maneja adecuadamente el capital de trabajo, pero la incidencia negativa de este en la rentabilidad de la

empresa se corresponde con un problema de costos y de precios de venta. Aspectos estos que no se toman en cuenta, de ser así esto aumentaría la capacidad para dirigir la organización con éxito.

El 100 % consideró que las decisiones financieras tomadas por los administradores de la empresa, ya sean desde el punto de vista operativo o estratégico, afectan positiva o negativamente el grado de liquidez y de rentabilidad. La relación de estos indicadores con las ventas realizadas es estrecha y directa, tomándose en consideración además la estacionalidad de la actividad turística.

Todos los entrevistados (100 %) coincidieron en que tanto el gerente como el personal administrativo tienen conocimiento sobre lo que es el capital de trabajo y la importancia de administrar adecuadamente los activos y pasivos circulantes de la empresa siguiendo las políticas internas como: nivel de endeudamiento, monto de cuentas por cobrar, compras a crédito de insumos necesarios para garantizar el servicio de hospedaje, costo de mano de obra y otros.

Fue consenso en todas las entrevistas que la falta de promoción territorial es vital para aumentar las posibilidades de crecimiento en demanda turística, sobre todo de turistas extranjeros. De igual forma, resaltan que aspectos como la falta de infraestructura hotelera y la falta de financiamiento limitan el desarrollo de emprendimientos populares y solidarios. La falta de acceso al financiamiento produce que no se incentive a la inversión en mejorar la infraestructura hotelera existente, al igual que una débil estructura territorial general que no garantiza que se realice una buena promoción turística territorial. Tal consideración entra en contradicción con lo que actualmente está legislado por el gobierno nacional y el MINTRUR.

Resultados de la aplicación de la encuesta a administradores financieros y especialistas de área contable y financiera

En el estudio para seleccionar la muestra de personas a encuestar, se tomó en consideración primeramente el vínculo del encuestado con la actividad hotelera. La experiencia en la administración de empresas y la

posibilidad real de acceso a la gerencia de la misma y su participación en la toma de decisiones, para la constatación de la factibilidad de aplicación del instrumento. Fueron seleccionados veinticinco (25) especialistas del área contable y financiera de 19 empresas hoteleras contempladas dentro del estudio. El cuestionario se estructuró con 12 preguntas, donde cada una de ellas podía ser respondida considerando cinco opciones: siempre, casi siempre, algunas veces, casi nunca y nunca. El objetivo de la misma era evaluar la toma de decisiones a corto plazo en las empresas hoteleras del cantón.

Relativo a si el proceso de proyección financiera es considerado una herramienta para el control del capital de trabajo en las empresas, el 50 % de los encuestados coincidieron en que casi nunca, el 30 % consideró que algunas veces se utiliza y el 20 % asegura que nunca se cumple a cabalidad. Respecto a si el registro contable de los activos circulantes es la herramienta empleada para determinar el monto invertido en capital de trabajo. El 50 % de los encuestados señaló que, algunas veces, el 30 % respondieron que casi nunca el registro contable refleja los resultados reales y un 20 % indicó que la contabilidad nunca refleja la realidad.

En lo que se refiere a si son registrados y analizados los pasivos circulantes para la toma de decisiones sobre el capital de trabajo en su empresa. El 50 % de las personas encuestadas opinan que algunas veces, el 30 % considera que casi nunca se toman en cuenta los pasivos circulantes, y el 20 % aprecia que nunca ocurre esta serie de sucesos. Llama la atención la similitud en la respuesta con la interrogante anterior y a la vez es muy preocupante para la gerencia, pues solo eventualmente se toma en consideración la deuda que debe ser cancelada en el corto plazo.

Sobre si son consideradas las fuentes de financiamiento a corto plazo para cubrir el déficit del capital de trabajo en las empresas, el 20 % de los encuestados respondió que casi nunca se utilizan y el 80 % manifestó que nunca. En cuanto al cálculo de los indicadores financieros para su empleo en la toma de decisiones financieras sobre el capital de trabajo, el 80 % respondieron que algunas veces, el 10 % dice que casi nunca se considera y el 10 % restante opina que nunca se incluye.

Los resultados anteriores son reafirmados en la pregunta realizada sobre si la información financiera es valorada dentro del proceso de toma

de decisiones. El 50 % de los encuestados respondieron que casi nunca, mientras que el 40 % expresa que algunas veces son estimados. El 10 % restante indicó que nunca son de gran valor.

En lo concerniente a si se efectúa el cálculo y análisis de flujo de caja como herramienta de control en la administración financiera del capital de trabajo, el 60 % de los encuestados respondieron que nunca, el 30 % alegó que casi nunca y el restante 10 % indicó que solo algunas veces. En cuanto a si se llevan a cabo en su empresa las proyecciones de ventas para la estimación y control del capital de trabajo, un 70 % respondió que casi nunca, un 30 % opina que nunca y el restante 10 % indica que solamente algunas veces. Sobre si está establecida una estrategia para el financiamiento del capital de trabajo, un 60 % respondieron que nunca se establecen, un 20 % opina que casi nunca y el restante 20 % indica que algunas veces.

Respecto a si se establecen en su empresa proyectos de inversión producto del excedente del flujo de caja, el 80 % de los encuestados respondieron que nunca, el 10 % consideró que casi nunca y el restante 10 % indica que algunas veces. Sobre si se calcula en la empresa el índice de rentabilidad como indicador financiero en la toma de decisiones en el financiamiento del capital de trabajo, el 60 % de la muestra opina que algunas veces, el 30 % indica que casi nunca, mientras que un 10 % opina que la rentabilidad nunca es utilizada.

Referente a si se emplea el financiamiento interno sobre los proveedores como alternativa de financiamiento del capital de trabajo, el 50 % de los encuestados respondieron que nunca, el 30 % refiere que casi nunca y el restante 20 % afirma que casi siempre.

Los elementos arrojados por estos instrumentos permiten evaluar desde la perspectiva de los ejecutores de políticas su visión acerca de la gestión del capital de trabajo. Los resultados obtenidos demuestran que, aun cuando se reconoce su importancia, la proyección financiera, los montos de activos y pasivos circulantes, solo son utilizados de manera eventual como herramienta para el control del capital de trabajo. Las empresas no toman en cuenta las ventajas inherentes a las fuentes de financiamiento para cubrir el déficit del capital de trabajo ofrecido por crédito bancario.

Triangulación de las fuentes de información

Una vez analizadas y procesadas las fuentes de información se identifican un grupo de irregularidades relacionadas con la administración del capital de trabajo y el equipo encuestado (25) trabajó en la identificación de otras causas relacionadas con las ya señaladas, lo que posibilitó el diseño de Matriz de Juicios o Ponderaciones de Causa, (Reguant, y Torrado, 2016), donde R_j significa la sumatoria de los valores otorgados por cada uno de los especialistas (E); deduciendo de la R_j menor la causa más importante y de la R_j mayor la causa menos importante. En la tabla resultó la causa más importante: “dificultad para acceder a las fuentes de financiamiento y desconocimiento de las mismas”, seguida de “falta de preparación de empresarios y gerentes financieros” y como la causa menos importante, “nunca se establecen proyectos de inversión producto del exceso de efectivo con el objetivo de optimizar las inversiones”. Después se calcula la concordancia C_c , según la formulación correspondiente, y si se alcanza C_c 60 % para cada R_j , se acepta un buen nivel de consenso tal y como se muestra en la Figura 1.

Figura 1.
Matriz de Ponderaciones de Causa

Causas	Especialistas																											
	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9	E10	E11	E12	E13	E14	E15	E16	E17	E18	E19	E20	E21	E22	E23	E24	E25	Rj	Cc	
No se utiliza la pro-yección financiera	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	5	3	5	4	4	5	5	5	5	113	76
Dificultad para acceder a las fuentes de financiamiento y desconocimiento de las mismas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	125	100
No son utilizados indicadores de gestión para controlar el capital de trabajo	4	2	4	3	5	5	5	5	3	4	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	2	4	1	4	4	4	101	48
Se carecen de estra-tegias de gestión que permitan optimizar el manejo del capital de trabajo	4	5	5	5	3	4	2	5	5	4	3	4	4	4	4	5	5	5	5	3	4	5	5	4	4	4	106	44
Nunca se establecen proyectos de inversión producto del exceso de efectivo con el objetivo de optimizar las inversiones	4	5	5	3	4	3	1	4	2	5	4	4	4	2	4	3	3	4	2	4	5	4	2	4	4	3	88	44

Causas	Especialistas																										
	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9	E10	E11	E12	E13	E14	E15	E16	E17	E18	E19	E20	E21	E22	E23	E24	E25	Rj	Cc
Las necesidades de financiamiento del capital de trabajo no son determinadas a través del control sobre el ciclo de efectivo	5	5	5	5	4	4	3	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	116	72
Solo es utilizada para el financiamiento del capital de trabajo la opción del crédito a corto plazo y de manera eventual, obviándose herramientas e indicadores financieros	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	2	5	5	5	4	4	5	117	80
Falta de preparación de empresarios y gerentes financieros	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	122	88

Fuente: elaboración propia a partir de lo expuesto por Reguant, y Torrado, (2016) .

Es evidente que el establecimiento de políticas adecuadas respecto al monto de inversión en capital de trabajo, así como su financiación, incidirá sobre indicadores como el período promedio de inventario, período promedio de cobro, período promedio de pago, liquidez inmediata y nivel de endeudamiento. De igual forma, la no inclusión de las alternativas de financiamiento existente y otros factores relacionados con el manejo del capital de trabajo están incidiendo además en la baja rentabilidad de las empresas hoteleras del cantón Portoviejo.

5. Conclusión y discusión

Los resultados obtenidos demuestran que, aun cuando se reconoce su importancia, la proyección financiera, los montos de activos y pasivos circulantes, solo son utilizados de manera eventual como herramienta para el control del capital de trabajo. Las empresas no toman en cuenta las ventajas inherentes a las fuentes de financiamiento para cubrir el déficit del capital de trabajo ofrecido por crédito bancario.

Los empresarios dedicados a la actividad hotelera reconocen que la información financiera que se evalúa por ellos no tiene el respaldo de indicadores financieros que permitan la evaluación de las necesidades de financiamiento del capital de trabajo, ni la implementación de estrategias tendientes a optimizar las decisiones tomadas al respecto. Por otra parte, el flujo de caja que se genera por operaciones y las proyecciones de ventas no son tenidos en cuenta para la toma de decisiones en estas organizaciones.

En las empresas hoteleras se calcula el capital de trabajo, pero es escasa su evaluación y el análisis de la información que de él se desprende. Adicionalmente, las empresas carecen de técnicas de gestión que incluyan el uso de indicadores financieros que permitan mejorar la administración del capital de trabajo y la proyección de estrategias para aprovechar las ventajas existentes en cuanto al posible financiamiento del mismo en un momento determinado del ejercicio fiscal.

Al identificar las fuentes de financiamiento de las empresas dedicadas a la actividad hotelera, se expresó con claridad que nunca se establecen en ellas proyectos de inversión alternativos producto del exceso de efectivo con el objetivo de optimizar las inversiones.

Igualmente, la rentabilidad y el financiamiento a través de los proveedores son utilizados solo esporádicamente como herramientas de manejo y evaluación del capital de trabajo, limitando una acertada toma de decisiones sobre el financiamiento.

Las necesidades de financiamiento del capital de trabajo no son determinadas a través del control sobre el ciclo de efectivo, ni se emplean las cuentas por cobrar y el efectivo disponible que estas implican.

Si bien existe el conocimiento teórico sobre las posibles fuentes de financiamiento del capital de trabajo, únicamente es usada la opción del crédito a corto plazo y de manera eventual, obviándose herramientas e indicadores financieros. Lo anterior podría no solamente optimizar el manejo del capital de trabajo, sino permitir la toma de decisiones sobre su financiamiento de forma eficiente, ajustada a la realidad y aprovechando las ventajas competitivas existentes.

6. Referencias

- Angulo, A., Berrío, J., y Caicedo, L. (2014). Estrategias de inversión en capital de trabajo aplicadas por las micros, pequeñas y medianas empresas colombianas de comercio textil en el municipio de Maicao. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(2), 69-82.
- Banco Central de Ecuador. (2017). *Superintendencia de Bancos. Informe de Rendición de Cuentas del año 2016*.
- Berk, J., DeMarzo, P., y Harford, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Pearson Educación.
- Espinosa, D. (2013). *Modelo y procedimiento para la planificación y el control de la inversión corriente en la actividad hotelera* [Tesis de Doctorado]. Universidad de Matanzas, Cuba.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a ed.). McGraw-Hill.
- Leyva, G. (2018). Indicadores de desempeño empresarial para medir la calidad de las estrategias financieras. *Revista Cofín Habana*, 12(1), 57-75.
- MINTUR. (2016). *Ministerio de Turismo. El turismo dinamizó en 285.5 millones de dólares la economía el 2016*. <http://www.turismo.gob>.

- ec/el-turismo-dinamizo-en-285-5-millones-de-dolares-la-economia-el-2016/
- MINTUR. (2018). *Boletín de Estadísticas Turísticas 2013–2017. UNWTO Barómetro del Turismo Mundial - Edición Noviembre 2018*. Clasificación basada en el Fondo Monetario Internacional (FMI).
- MINTUR. (2019). *Plan Nacional de Turismo 2030*. Ministerio de Turismo del Ecuador.
- Moyer, C. H., McGuigan, R., y Kretlow, J. (2008). *Contemporary Financial Management* (11a ed.). South-Western.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). (2018). *Convención sobre la Protección del Patrimonio Mundial, Cultural y Natural*. http://portal.unesco.org/es/ev.php-URL_ID=13055&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html
- Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible para Ecuador (PLANDETUR 2020). Ministerio de Turismo de Ecuador. T&L Informe Final.
- Plan Estratégico de Desarrollo Turístico del Cantón Portoviejo para el período 2017-2022.
- Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una vida de Ecuador. SEMPLANDES.
- Porlles, J., Quispe, C., y Salas, G. (2013). Pronóstico financiero: Métodos rápidos de estimulación del fondo de maniobra o capital de trabajo. *Industrial Data*, 16(1), 29-36.
- Scott, B., y Eugene, F. (2001). *Fundamentos de administración financiera* (12a ed.). McGraw Hill.
- Reguant, M., y Torrado, M. (2016). El método Delphi. *REIRE, Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 9(1), 87-102. <https://doi.org/10.1344/reire2016.9.1916>
- Scheel, A. (2010). *Evaluación operacional y financiera aplicada a la industria hotelera*. Universidad Externado de Colombia.
- Weston, F., y Brigham, E. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. McGraw-Hill.

Capítulo 3

La educación de calidad como un reto para la gestión competitiva en los posgrados de la Universidad Veracruzana

*Miguel Ángel Clara Zafra¹
César Vega Zárate²*

<https://doi.org/10.61728/AE20250638>



¹ Egresado del programa de Doctorado en Ciencias Administrativas y Gestión para el Desarrollo adscrito a la Facultad de Contaduría y Administración de la Región Xalapa, México.

² Profesor de Tiempo Completo adscrito a la Facultad de Contaduría y Administración de la Región Xalapa, México.

Introducción

La idea de calidad proviene del sector empresarial de bienes y servicios; en el contexto de la educación superior ha sido adoptada como elemento que demuestra la competitividad de las universidades (Harvey y Green, 1993; Elton, 1986). La calidad se ha transformado (Rozsnyai, 2010) desde la rendición de cuentas hasta alcanzar un nivel técnico con el aseguramiento de la calidad (Taina Saarinen, 2010), sosteniéndose en la agenda política durante décadas, continuando el debate sobre cómo definir la calidad y de qué manera la evaluación y los estándares elevan la calidad (Bloch, 2022). La gestión de calidad total (TQM) y la mejora de la calidad (Williams, 2016) en las universidades se han adoptado como modelos para mejorar los procesos (Amaral y João, 2010); es necesario, entonces, medir el proceso utilizado para alcanzar el objetivo de calidad (Baird, 1988).

Algunos estudios manifiestan la necesidad de estudiar el proceso de gestión competitivo empleado para lograr una educación de calidad (Aminbeidokhti et al., 2014; Sahney, 2016; Teeroovengadum et al., 2016); este proceso es realizado por el gestor académico, el cual debe actuar con innovación (Arif, 2016) y tomar decisiones en función de sus capacidades dinámicas (Souza y Takahashi, 2019).

La gestión en la universidad es parte del engranaje funcional que promueve la competitividad universitaria (Dachyar y Dewi, 2015); es gestión competitiva porque busca generar un elemento diferenciador para la universidad (Durazzi, 2021; Nurmukhanova et al., 2021; Vasiliev, 2019). La gestión competitiva guarda una relación dinámica con la calidad de la educación en las universidades (Syawal, 2019; Valiliev, 2021); por consiguiente, su análisis es necesario. La responsabilidad de mantener la calidad en la universidad recae sobre la TQM y los procesos de mejora realizados por el gestor académico; la gestión competitiva, entonces, requiere de gestores que posean capacidades dinámicas que enfrenten

con acciones los cambios disruptivos del entorno. En función de algunos estudios para el contexto de la educación superior, el gestor debe poseer la capacidad dinámica de absorción (Kurdve, 2020), adaptación (Bonnici y Cassar, 2020), resiliencia (Turner et al., 2019), innovación (Wu y Gu, 2022), aprendizaje (Ju et al., 2016) e integración (Manatos et al., 2018).

Durante tres décadas, la rendición de cuentas y la evaluación de la calidad han sido medios para mejorar los procesos de las universidades; la calidad en la educación es una variable medida desde diversos posicionamientos (Teeroovengadum et al., 2016; Lee et al., 2016; Dandis et al., 2022). Aunque el estándar del SERVQUAL permite medir la calidad en el servicio (Herdlein y Zurner, 2015), la evaluación de la calidad en la universidad debe implicar la gestión que realizan como empresas, analizar sus alianzas estratégicas, financiamiento, innovación y visión a futuro, capacitación, aseguramiento de la calidad y la adopción de modelos educativos flexibles (Korhonen, 2005).

Las universidades de América Latina enfrentan grandes retos (Sigahi et al., 2022), como la transformación de los sistemas educativos, contribuir al conocimiento de calidad y la vinculación de la universidad con el sector empresarial (Arocena y Sutz, 2021). La calidad se ha institucionalizado como un proceso natural en las universidades, componente de responsabilidad social y prestigio; su gestión competitiva busca realizar los procesos con eficiencia enfocada en objetivos institucionales (Muñoz y Guadalajara, 2019). En consecuencia, existe evidencia empírica que relaciona la educación de calidad con la gestión competitiva, el papel del gestor académico y la necesidad de estudios en América Latina. Este estudio analiza el efecto de la Gestión Competitiva (GC) bajo el enfoque de capacidades dinámicas sobre la Educación de Calidad (EC) en el caso de los posgrados de la Universidad Veracruzana, México, a partir de la percepción de los coordinadores de posgrados, utilizando un análisis de correspondencias múltiples que permite observar las implicaciones entre las variables

Revisión de literatura

Educación de calidad

Para definir la educación de calidad, es necesario comprender cómo la calidad ha sido insertada en el contexto de la educación. El término calidad puede ser entendido desde diversas posiciones. Harvey y Green (1993) afirman que dentro de la sociedad existen diferentes puntos de vista; por tanto, no existe una definición correcta sobre calidad. Para Stensaker (2007), la calidad en el contexto de la educación superior es un concepto unificado que busca mejorar los procesos de las universidades, lo cual contradice a Harvey y Green (1993). Por tanto, la calidad en el contexto de la educación superior es compleja de estudiarla, esto derivado de las diversas posturas.

Desde la postura de Wittek y Kvernbekk (2011), la calidad debe ser entendida comprendiendo tres básicas observaciones de sentido común: 1) la calidad es una propiedad de algo que se puede atribuir a algo, que puede ser un objeto, productos, servicios, instituciones o programas educativos; 2) la calidad se describe comúnmente en términos de buena o mala, o en términos de comparación; y 3) aun cuando no existe una definición unificada y acordada sobre calidad, todos reconocemos la calidad cuando la observamos; podemos notar algo bueno y malo en un trabajo, proceso o un producto.

En este sentido, calidad no es un concepto unificado, pero podemos percibirlo al recibir un servicio, producto o simplemente en un aula universitaria. El debate sobre este tópico ha sido constante; aun en la actualidad, la complejidad de su aplicación se ve afectada desde la apreciación de la persona que desee ponerla en práctica. A manera de resumen, en la Tabla 1 se muestran algunas definiciones.

Tabla 1*Definiciones sobre calidad inserta en el contexto de la educación*

Autor	Año	Definición
De la Orden	1988	Un complejo constructor valorativo apoyado en la consideración conjunta de tres dimensiones interrelacionadas: funcionalidad, eficacia y eficiencia, expresión de un sistema de coherencias múltiples entre los componentes básicos de los sistemas y centros educativos.
Mortimore-re	1991	Es algo que promueve el desarrollo intelectual, social, moral y emocional de sus alumnos, teniendo en cuenta su nivel socioeconómico, su medio familiar y su aprendizaje previo.
Panera	1991	Nivel de calidad es el grado que han de alcanzar las características citadas, definitorias del producto, para que se considere aceptable.
Droin	1993	El conjunto de principios y métodos organizados en estrategia global y tendentes a movilizar a toda la empresa para obtener una mejor satisfacción del cliente al menor coste.
De Bono	1993	El mejoramiento progresivo, aun cuando no haya habido ningún fallo.
Harvey y Green	1993, 1997 y 1999	Define la calidad como: 1) La calidad como algo elitista y exclusivo, 2) la calidad como perfección, 3) calidad como aptitud, 4) calidad como valor añadido o agregado, y 5) la calidad como transformación.
William y Watson	1995	La calidad total es un conjunto de estrategias y un método racional de gestión propia de las empresas basada en la idea del cliente; en el compromiso adquirido; en la necesidad de adoptar una línea de trabajo sistemático y de evaluar el proceso continuo y en la interconexión de las actividades de las personas, eliminando así el aislamiento departamental o individual.
Zabalza	1996	La calidad está vinculada a los valores, efectividad y la satisfacción de los participantes.
Cano	1998	Enseñar a los jóvenes del mejor modo posible.
Seibold	2000	La calidad en el contexto de la educación debe ser definida desde y tres concepciones: la tradicional, la calidad total y la calidad integral.
Martínez	2001	La meta de toda institución educativa, que asume un enfoque global de gestión de la institución hacia la consecución de metas de calidad para todos y con la colaboración de todos los implicados en la institución educativa.

Autor	Año	Definición
Cardona	2002	El ideal de perfección que se persigue, constituyéndose en la meta que orienta las acciones educativas, entendidas como prácticas intencionales a vivencializar por los educandos en las aulas y centros como espacios interactivos, como micro-sociedades de relaciones planificadoras, fecundas y valiosas entre los agentes y elementos que las integran.
Gento	2002	El rasgo atribuible a entidades individuales o colectivas cuyos componentes estructurales y funcionales responden a criterios de idoneidad máxima que cabe esperar de las mismas, produciendo como consecuencia, aportaciones o resultados valorables en grado máximo, de acuerdo con su propia naturaleza.

Nota: elaboración propia con información de cada autor.

Estas definiciones denotan mejor claridad sobre el alcance de la calidad en el ámbito de la educación, coadyuvan en facilitar el discurso público (Wittek y Kvernbekk, 2011). Sin embargo, la complejidad de la unificación de un concepto preciso sobre educación de calidad genera un problema en la aplicación por parte de las universidades. El posicionamiento de Harvey y Green (1993) indica que la calidad es un concepto complejo de definir, por tanto, es un concepto polisémico que posee diversas-múltiples definiciones (Clara y Vega, 2019: 2021), por su parte Fernández y Monarca (2018) nos dicen que las palabras pueden ser entendidas como sistemas o categorías que promueven significados sobre la realidad social y la construyen.

Entonces, la calidad en el contexto de la educación sugiere diversas apreciaciones; algunas investigaciones demuestran (Harvey y Green, 1993; Campbell y Rozsnyai, 2002; Cullen et al., 2003; Martin y Stella, 2007; Vlăsceanu et al., 2007; Kemenade et al., 2008; Newton, 2010; Bobby, 2014) que las diversas perspectivas sobre calidad aplicadas en la educación no son problemas; es necesario estudiar desde dos enfoques básicos: 1) calidad objetiva y 2) calidad subjetiva. Las reflexiones de Pirsig (1974) mencionan que al hablar de Calidad:

uno sabe lo que es, pero uno no sabe bien lo que es. Eso es contradictorio. Pero cuando uno trata de expresar lo que es la calidad, aparte de las cosas que la tienen, ¡todo se hace confuso! No hay

nada que se pueda decir claramente. Si uno no puede decir qué es “calidad”, cómo se sabe entonces “lo que es”, de ese modo, para todos los propósitos prácticos, la calidad no existe”. Pero para todos los propósitos prácticos la calidad sí existe. Si no, ¿en qué basamos nuestras calificaciones? ¿Por qué otro motivo la gente gastaría fortunas en adquirir algunos bienes y tiraría otros a la basura? Obviamente, algunas cosas son “mejores que otras” pero ¿qué es esto de “ser mejores”?... Así, uno se da vueltas y vueltas, girando ruedas mentales, sin encontrar un sustrato para afirmarse “¿Qué diablos es la calidad?”

La calidad entonces deberá estudiarse como un constructo que es objetivo y subjetivo, aunque estará condicionada a diversos factores y agentes de las universidades: mercado, política pública y contexto económico. Las partes interesadas juegan un rol protagónico en la aplicación de calidad en los procesos universitarios, en los resultados esperados y las prospectivas a futuro. Schindler (2015) sugiere que son cuatro las principales partes interesadas: a) proveedores (organismos de financiamiento, la comunidad y contribuyentes), b) usuarios de los productos (estudiantes), c) usuarios de productos (empleadores, mercado y empresas) y d) empleados del sistema (académicos, administrativos, directivos).

Considerando la clasificación anterior, los estudiantes observan la calidad sobre la universidad a la que asisten, el programa educativo que cursan y el cumplimiento de los cursos (semestres); en el caso de los empleadores, estos se preocupan por la calidad en términos del producto final: un profesional con capacidades y habilidades para ingresar al mercado laboral (Harvey y Knight, 1996). Para los proveedores, se enfoca la calidad hacia el resultado y cumplimiento de políticas educativas a través de la rendición de cuentas (Fernández y Monarca, 2018), y, por último, los empleados del sistema forman parte de una parte interesada detonante en el logro de la educación de calidad; estos deben apreciar la calidad como parte de los procesos de la universidad, de la política educativa, en los objetivos institucionales, en la rendición de cuentas y en los resultados Antúnez (1999).

En suma, todas las partes interesadas visualizan la educación de calidad desde su experiencia; no obstante, el común denominador en cada parte

interesada lleva la calidad a pensarse y estudiarse como un resultado de procesos, donde los empleados del sistema (directivos) poseen el encomendado de garantizar el cumplimiento de los estándares sobre educación de calidad. Es así como la gestión de las universidades es clave para ofrecer una educación de calidad (Quintana, 2018). En tanto, la gestión de las universidades se encuentra condicionada por diversos aspectos, desde las capacidades hasta los recursos, lo cual envuelve a la gestión en un dinamismo hacia el cumplimiento de la educación de calidad.

La gestión competitiva

Las universidades, pensadas como una organización dinámica y cambiante, deben poseer una gestión que se adapta a las necesidades disruptivas del entorno. Desde el enfoque organizacional estático-dinámico (de Miguel, 1989), el análisis de las organizaciones educativas debe centrarse en el cambio institucional, las capacidades y recursos para autotransformarse y los procesos para lograr objetivos organizacionales; en ese sentido, el estudio del dinamismo de las universidades denota atención en el proceso de gestión.

Diversos autores como Burns (1978), Geneen y Moscow (1984) y Tejada (2003) sostienen que la gestión es un proceso de trabajo que implica la suma de individuos, grupos, recursos y capacidades con el propósito de lograr objetivos. Para Hersey et al. (2001), la gestión es una fuerza que hace que los objetivos se cumplan con altos estándares. Drucker (1992), Mintzberg (1989), Geneen y Moscú (1984) y Bennis y Nanus (1985) sostienen que el centro de este proceso son las personas y depende de su desempeño para lograr objetivos institucionales.

La gestión, entonces, es un proceso que implica personas, recursos y capacidades con el propósito de alcanzar objetivos. Partiendo de la premisa de que las organizaciones producen para un mercado y se posicionan interactuando en un contexto competitivo (Porter, 2002; Buendía, 2013), las organizaciones educativas buscan ser competitivas incluyendo diversos elementos en sus procesos como la innovación, conocimiento y capacidades dinámicas (Omaña, 2012; Álvarez, 2020; Muijs y Rumyantseva, 2013).

La gestión en las universidades implica un proceso que combina las personas, equipos, recursos y capacidades, el cual se encamina hacia el logro de objetivos institucionales tales como la educación de calidad, todo con el propósito de posicionarse en un mercado de organizaciones educativas complejo y cambiante (Fierro et al., 2011; Colin, 2017; Suresh, 2012). En este sentido, la gestión, entendida como un proceso que combina diversos elementos enfocados al cumplimiento de objetivos orientados hacia la competitividad (Puat y Mavungo, 2015), la dinámica sugiere estudiar la “gestión competitiva” con el propósito de que la universidad posea una excelencia en sus procesos, una visión anticipativa y una capacidad innovativa.

Considerando que la gestión competitiva posee diversas implicaciones, el centro de su estudio involucra las capacidades dinámicas. La perspectiva de Duque (2009), Huerta et al. (2004), Navas y Guerras (2002), Barney (1991), Peteraf (1993) y Ventura (1996) sugiere que las organizaciones educativas buscan generar un elemento diferenciador en su mercado y, por ello, su estrategia se condiciona a sus recursos y capacidades. Por otro lado, (Chandler, 1962; Ansoff, 1965; Hofer y Schendel, 1978; Porter, 1980), considerando el contexto de las universidades y que actúan frente a una dinámica disruptiva, las capacidades dinámicas proporcionan apertura al estudio de este fenómeno (Teece, Pisano y Shuen, 1997; Teece, 2007, 2011, 2014, 2016; Teece y Leih, 2016; Teece, Peteraf y Leih, 2016; Zapata y Mirabal, 2018; Garzón, 2013, 2017). Las capacidades dinámicas son elementales en la actualidad en el proceso de toma de decisiones en la gestión de las universidades; no obstante, estas adoptan modelos de capacidades de acuerdo con sus necesidades con el propósito de generar ventajas competitivas.

La gestión competitiva de las universidades medida bajo un enfoque de capacidades dinámicas sugiere un análisis de los diversos modelos y cómo estos son aplicables para el contexto de la universidad. Silva (2017) menciona que las organizaciones educativas necesitan de la innovación para mejorar la competitividad. Lolas (2006) indica que se necesitan establecer metas y objetivos en los modelos de gestión; las perspectivas de González (2008), Medina (2017) y Romillo y Polaino (2019) denotan que los modelos de capacidades dinámicas de las universidades deben responder a las necesidades del contexto y del sistema educativo.

Del análisis de los modelos de Miranda (2015), Valencia (2015), Garzón (2017), Riviera y Figueroa (2013), y Zapata y Mirabal (2018), surgen diversas apreciaciones, sin embargo, considerando la gestión competitiva de las universidades se sugieren evaluar bajo dos enfoques: 1) enfoque en la construcción de capacidades donde destaca la capacidad absorción, adaptabilidad y resiliencia, y 2) enfoque en la innovación donde destaca la capacidad de innovación, organización e integración. En esta sintonía y posterior a la revisión de la literatura, se propone el concepto de gestión competitiva:

La gestión competitiva se define como un proceso institucional sistémico propio de las universidades que a través de la conducción de acciones, capacidades y recursos coadyuva al logro de los objetivos de la institución, en suma, este proceso encamina a la organización educativa hacia la competitividad.

Método

Diseño

Se plantea un estudio con enfoque cuantitativo de alcance correlacional con datos categóricos de corte transversal con la finalidad de analizar la implicación que la gestión competitiva en los posgrados de la Universidad Veracruzana de México genera sobre la educación de calidad.

Instrumento

Para la investigación empírica se diseñó y validó el cuestionario sobre CGCEC (Gestión Competitiva y Educación de Calidad) siguiendo un proceso riguroso (Tabla 2). Este tiene como objetivo analizar la gestión competitiva a través de seis capacidades dinámicas y el efecto sobre la educación de calidad en el nivel posgrado de la Universidad Veracruzana. Para ello, el CGEEC recoge información característica de los posgrados y de sus coordinadores.

Tabla 2
Componentes del CGEEC

Constructo	Dimensiones	Núm. ítems	Escala
Gestión competitiva	Capacidad de absorción	5	Tipo Likert
	Capacidad de adaptación	9	
	Capacidad de resiliencia	5	
	Capacidad de innovación	9	
	Capacidad de aprendizaje	7	
	Capacidad integración	8	
Educación de calidad	Servicios y entornos	10	
	Contenido y procesos	12	
	Resultados institucionales	7	
Total		70	

Nota: para la construcción del cuestionario se realizó 1) la revisión sistemática de la literatura respecto de los constructos estudiados de gestión competitiva y educación de calidad, 2) validación teórica-nomológica, 3) validación por cuatro expertos, 4) dos pruebas piloto ($\alpha=0.954$) y, la 5) la aplicación a través de la herramienta de Google Forms.

Participantes

El nivel posgrado de la Universidad Veracruzana cuenta con 142 programas educativos vigentes en el periodo febrero-julio 2022, de los cuales se consideran 123 como población de estudio debido a que se eliminaron los programas educativos de nueva creación y multisede. Finalmente, se recurrió a un muestreo no probabilístico (Cohen et al., 2017) a través de la técnica a conveniencia (Otzen y Manterola, 2017), aplicando el CGCEC a 87 coordinadores de posgrado, integrando así la muestra de estudio.

Procedimiento de análisis

Para analizar el efecto de la gestión competitiva sobre la educación de calidad, desde la percepción de los coordinadores, se recurrirá a dos momentos de análisis. En primer lugar, se realizará un análisis descriptivo calculando la mediana y la medida de distribución con cuartiles (Martín y Munar, 2002), que se utiliza para conocer la frecuencia de variables

de corte categórico. En segundo lugar, con la finalidad de conocer la asociación entre las variables gestión competitiva y educación de calidad, además de otras variables categóricas de las características de los coordinadores de posgrado, se utilizará un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) para su estudio (Greenacre, 2008; Algañaraz, 2016).

El ACM es un método factorial que integra más de dos variables categóricas con la finalidad de mostrar la relación entre estas (Baptista y Sureda, 1987). Para verificar el grado de asociación entre las variables, se realizará la prueba de chi-cuadrada (Gómez, 2008) utilizando tablas de contingencia (Demestre, 2014), partiendo de la hipótesis nula (H_0), que las dos variables categóricas son independientes, y la hipótesis alternativa (H_1), que las dos variables categóricas son dependientes; posteriormente, a través del software estadístico SPSS V.25, se establecerá la discriminación de las variables con el objetivo de encontrar el modelo explicativo más significativo (Fernández, 2011) que permita la discusión entre lo que sucede con la gestión competitiva y la educación de calidad.

Para la utilización del ACM será necesario, a través de la técnica de agrupación visual en SPSS, categorizar los 41 ítems que miden la gestión competitiva y los 29 ítems de educación de calidad con la finalidad de establecer el análisis (Prieto et al., 2021); de esta manera podrá realizarse la asociación con las demás variables categóricas y establecer el ACM. A partir del gráfico del ACM, se pretende analizar cómo se asocian las variables categóricas, de esta manera establecer una discusión de los resultados con el propósito de establecer acciones que coadyuven al posgrado de la universidad a establecer estrategias para mejorar su gestión, que impactará en la educación de calidad que el entorno demanda.

Resultados

Análisis descriptivo

En este apartado se presentan los resultados descriptivos de la investigación. En la Tabla 3, puede observarse que la gestión competitiva a través de seis capacidades dinámicas es muy buena; de acuerdo con el cuartil tres, la capacidad de resiliencia, aprendizaje e integración, el

75 % indica un nivel excelente de gestión competitiva. Respecto a la educación de calidad, la mediana indica que la tendencia demuestra una excelente calidad en los resultados institucionales y muy buena calidad en los servicios y entornos, y contenido y procesos.

Tabla 3

Estadística descriptiva de las variables estudiadas.

Constructo	Dimensiones	Mediana	Q1	Q2	Q3
Gestión competitiva	Capacidad de absorción	4	3	4	4
	Capacidad de adaptación	4	3	4	4
	Capacidad de resiliencia	4	4	4	5
	Capacidad de innovación	4	3	4	4
	Capacidad de aprendizaje	4	4	4	5
	Capacidad integración	4	4	4	5
	Total	4	3	4	4
Educación de calidad	Servicios y entornos	4	4	4	5
	Contenido y procesos	4	4	4	5
	Resultados institucionales	5	4	5	5
	Total	4	4	4	5

Nota: se calculó la estadística descriptiva con la finalidad de conocer la frecuencia de las variables. Se considera como mín. 1 y máx. 5.

Análisis de correspondencia múltiples

En la Tabla 4, se observan los valores de contingencia entre la gestión competitiva y educación de calidad, además de agregar la variable categórica área de conocimiento del posgrado. Se aprecia que la gestión competitiva realizada en los posgrados de la Universidad Veracruzana es muy buena y excelente, observando que la educación de calidad posee un nivel alto y muy alto. La prueba de chi cuadrada obtenida es $\chi^2 = 39.801$, $df = 12$, $P\text{-valor} = 0.000$, y demuestra que existe asociación entre las variables; por su parte, la variable área del conocimiento también posee dicha asociación. En tanto, los resultados apoyan la H1, evidenciando que existe asociación, dando pauta a la elaboración del análisis de correspondencias.

Tabla 4*Tabla de contingencia con prueba de chi cuadrada.*

Constructos	Educación de calidad					
	Escala	Bajo	Medio	Alto	Muy alto	Total
Gestión competitiva	Deficiente	0	0	0	1	1
	Regular	1	1	3	0	5
	Buena	0	4	21	8	33
	Muy buena	0	2	25	11	38
	Excelente	0	2	5	16	23
Total	Total	1	9	54	36	100

Nota: los resultados se presentan en porcentajes. La prueba de hipótesis se calculó a través de la ji al cuadrado: $\chi^2 = 39.801$, $df = 12$, $P\text{-valor} = 0.000$. Se calculó la asociación con las variables que describen las características de los coordinadores de posgrados encontrando que con el “área de conocimiento” existe asociación: $\chi^2 = 28.585$, $df = 15$, $P\text{-valor} = 0.018$.

En este sentido, la evidencia estadística demuestra que existe dependencia entre las variables. En tanto, se procedió a elaborar el ACM (Greenacre, 2008). En la Tabla 5, se presenta el resumen del modelo, demostrando que la dimensión 1 explica el 49.679 % de la varianza contabilizada y dimensión 2 el 44.401 %. Demuestran los datos el nivel de explicación del fenómeno estudiado.

Tabla 5*Resumen del modelo, varianza contabilizada*

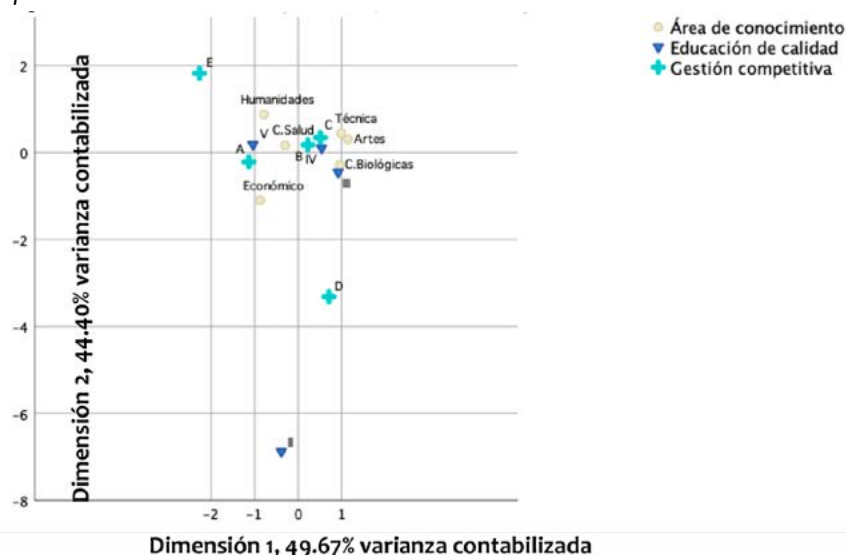
Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza contabilizada para:		
		Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
1	0.944	9.439	0.497	49.679
2	0.93	8.436	0.444	44.401
Total		17.875	0.941	
Media	.937a	8.938	0.47	47.04

Nota: a La media de alfa de Cronbach se basa en la media de autovalor.

En la Figura 1, se muestra el gráfico resultante del ACM. Una gestión competitiva con un excelente está relacionada con una educación de calidad de nivel muy alto. Puede observarse que en los posgrados del área económico-administrativa se realiza una muy alta gestión competitiva que se refleja en un nivel de educación de calidad muy alto. En el área de ciencias de la salud se aprecia que se realiza una muy buena gestión competitiva asociado a una educación de calidad muy alta. En el área de ciencias biológicas la gestión competitiva es muy buena y el nivel de calidad más próximo es medio. En el área técnica y artes, es buena la gestión competitiva y la calidad posee un nivel medio.

Figura 1

Gráfico resultante del ACM



Nota: para la interpretación del nivel de la variable educación de calidad: I (Muy bajo), II (Bajo) III (medio), IV (Alto), V (Muy alto), en el caso de la gestión competitiva: A (Excelente), B (Muy buena), C (Buena), D (Regular) y E (Deficiente).

El gráfico de ACM permite observar cómo existe asociación entre las tres variables categóricas; la mayor explicación se encuentra en la dimensión 1. La discriminación por área de conocimiento a la que pertenecen los posgrados permite comparar cómo en cada área la gestión competitiva es diferente y, evidentemente, la educación de calidad es afectada.

Discusión y conclusiones

Los resultados obtenidos muestran el efecto generado de la gestión competitiva sobre la educación de calidad en el contexto del posgrado de la Universidad Veracruzana de México, también facilitan importante evidencia empírica sobre como la capacidad de absorción (Kurdve, 2020), adaptación (Bonnici y Cassar, 2020), resiliencia (Turner et al., 2019), innovación (Wu y Gu, 2022), aprendizaje (Ju et al., 2016) e integración (Manatos et al., 2018) como engranaje funcional de la gestión competitiva de la universidad (Dachyar y Dewi, 2015; Durazzi, 2021; Nurmukhanova et al., 2021; Vasiliev, 2019) generan un marco de responsabilidad por parte de los coordinadores de programas educativos de posgrado para mantener el objetivo institucional de educación de calidad.

La evidencia empírica a partir del ACM demuestra asociaciones relevantes; la gestión competitiva que se realiza en los posgrados del área económico-administrativa genera una educación de calidad con un nivel muy alto, demostrando el mejor resultado. Es idóneo observar las fortalezas de la gestión competitiva y replicar en las otras áreas. En el área de ciencias de la salud sucede un efecto interesante: aun cuando la gestión competitiva posee áreas de oportunidad, la educación de calidad es muy alta; el análisis de este fenómeno es relevante para replicar las buenas prácticas que sirvan de marco de referencia para la mejora continua.

Los resultados de la investigación dan veracidad a la idea de Aminbeidokhti et al. (2014), Sahney (2016) y Teeroovengadum et al. (2016) sobre el efecto de la gestión competitiva de la universidad como medio para alcanzar el objetivo de una educación de calidad. Se destaca el papel del gestor académico como a través de la innovación (Arif, 2016); toma decisiones basadas en capacidades dinámicas (Souza y Takahashi, 2019) que adquirió a través del marco institucional que la universidad le proporcionó. No obstante, desde la gestión competitiva se necesita establecer estrategias para establecer instituciones formales que permitan potencializar la capacidad dinámica en los coordinadores de posgrados para la toma de decisiones enfocadas a garantizar una educación de calidad.

Referencias

- Algañaraz, V. H. (2016). El “Análisis de Correspondencias Múltiples” como herramienta metodológica de síntesis teórica y empírica. *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*, 6.
- Álvarez-Gonzaga, B. R. (2020). La gestión del conocimiento como generador de ventaja competitiva en organizaciones educativas (Lambayeque, Perú). *Revista Científica*, 5(17), 205–220. <https://doi.org/10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2020.5.17.10.205-220>
- Amaral, A. & João, M. (2010) Recent Trends in Quality Assurance. *Quality in Higher Education*, 16(1), 59-61, DOI: 10.1080/13538321003679515
- Aminbeidokhti, A., Jamshidi, L., & Mohammadi, A. (2014). The effect of the total quality management on organizational innovation in higher education mediated by organizational learning. *Studies in Higher Education*, 41(7), 1153–1166. doi:10.1080/03075079.2014.966667
- Ansoff, H. I. (1965). *Corporate Strategy*. McGraw Hill, New York.
- Antúnez, S. (1999). El trabajo en equipo de los profesores y profesoras: factor de calidad, necesidad y problema. El papel de los directivos escolares. *Educación*, (24), 89-110. <https://doi.org/10.5565/rev/educar.337>
- Arif, S. (2016). Leadership for change: Proposed organizational development by incorporating systems thinking and quality tools. *Business Process Management Journal*, 22(5), 939-956. doi:10.1108/BPMJ-01-2016-0025
- Arocena, R., & Sutz, J. (2021). Universities and social innovation for global sustainable development as seen from the south. *Technological Forecasting and Social Change*, 162 doi:10.1016/j.techfore.2020.120399
- Barney, J. (2001). Is the Resource Based “View” a Useful Perspective for Strategic Management Research? Yes. *Academy of Management Review*, 26(1), 41-56.
- Batista, J. M., & Sureda, J. (1987). Análisis de correspondencias y técnicas de clasificación: Su interés para la investigación en las ciencias sociales y del comportamiento. *Infancia y aprendizaje*, 10(39-40), 171-186.
- Bennis, W. G. & Nanus, B. (1985). *Leaders: The Strategies for Taking Charge*. New York: Harper and Row

- Bobby, C.L. (2014). *The abcs of building quality cultures for education in a global world*. Paper presented at the International Conference on Quality Assurance, Bangkok, Thailand.
- Bonnici, C., & Cassar, V. (2020). The implications of contextual realities on career development: The specific case of university research managers and administrators in small island states. *Journal of Career Development*, 47(3), 266-279. doi:10.1177/0894845317709352
- Buendía, E. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis Económico*, 28(69), 55-78. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=413/41331033004>.
- Burns, J. M. (1978). *Leadership*. New York, Cambridge, London, San Francisco: Harper Torch Books.
- Campbell, C. & Rozsnyai, C. (2002). *Quality assurance and the development of course programmes*. Bucharest: UNESCO-CEPES.
- Cano García, E. (1998). Evaluación de la calidad educativa. Madrid: La Muralla.
- Chandler, A.D. (1962). *Strategy And Structure: Chapters In The History Of The Industrial Enterprise*. Cambridge: Mit Press, Cambridge, Massachusetts.
- Clara Zafra, M. Á., & Vega Zárate, C. (2020). La noción de Educación de Calidad a nivel superior: una reflexión crítica desde el discurso del desarrollo. *Interconectando Saberes*, (10). <https://doi.org/10.25009/is.v0i10.2672>
- Clara-Zafra, M. Á., & Vega-Zárate, C. (2021). El carácter polisémico de educación de calidad en el nivel universitario: una aproximación desde sus actores principales. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 12(23), . <https://doi.org/10.23913/ride.v12i23.983>
- Cohen, L., Manion, L. & Morrison, K. (2017). *Research Methods in Education* (8va. ed). Taylor & Francis eBook ISBN 9781315456539
- Colin-Ting S. (2017). A Literature Review on Knowledge Management in Organizations. *Research in Business and Management*, 4(1), 30-41. <http://dx.doi.org/10.5296/rbm.v4i1.1078>
- Cullen, J., Joyce, J., Hassall, T., & Broadbent, M. (2003). Quality in higher education: From monitoring to management. *Quality Assurance in Education*, 11(1), 5–14. <http://dx.doi.org/10.1108/09684880310462038>

- Dachyar, M. y Dewi, F. (2015). Improving University Competitiveness by Management Information System. *Advanced Science Letters*, 21(12), 3716-3719(4) <https://doi.org/10.1166/asl.2015.6562>
- Dandis, A. O., Jarrad, A. A., Joudeh, J. M. M., Mukattash, I. L., & Hassouneh, A. G. (2022). The effect of multidimensional service quality on word of mouth in university on-campus healthcare centers. *TQM Journal*, 34(4), 701-727. doi:10.1108/TQM-12-2020-0295
- De la Orden Hoz, A. (1988). La calidad de la educación. *Revista Bordón*, 40(2), 149-160.
- de Miguel-Díaz, M. (1989). Modelos de investigación sobre organizaciones educativas. *Revista en Investigación Educativa*, 7(13), 21-56.
- Demestre, L. E. (2014). *Manual para la construcción de tablas de contingencia: Modelo, Investigación y Análisis*. Palibrio.
- Drucker, P. (1992). *Managing for the Future: The 1990s and Beyond*. New York: Truman Publisher
- Duque-Oliva, E. J. (2009). La gestión de la universidad como elemento básico del sistema universitario: una reflexión desde la perspectiva de los stakeholders. INNOVAR. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 19, 25-41. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81819025003>
- Durazzi, N. (2021). Opening universities' doors for business? marketization, the search for differentiation and employability in england. *Journal of Social Policy*, 50(2), 386-405. doi:10.1017/S0047279420000276
- Fernández-González, N., & Monarca, H. (2018). Los sentidos de la rendición de cuentas en el discurso educativo. *Perfiles latinoamericanos*, 26(51), 379-401. <https://doi.org/10.18504/pl2651-015-2018>
- Fernández-González, N., & Monarca, H. (2018). Los sentidos de la rendición de cuentas en el discurso educativo. *Perfiles latinoamericanos*, 26(51), 379-401. <https://doi.org/10.18504/pl2651-015-2018>
- Fernández, R. S. M. (2011). *Análisis de correspondencias simples y múltiples*. Universidad Autónoma de Madrid: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Fierro, J. C., Florin, J., Perez, L. & Whitelock, J. (2011). Inter-firm Market Orientation as Antecedent of Knowledge Transfer, Innovation and Value Creation in Networks. *Management Decision*, 49(3), 444-467.
- Garzon-Castrillon, A. (2013). *La mejora continua y la calidad en institu-*

- ciones de formación profesional. *El proceso de enseñanza-aprendizaje* [Tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona] DTX. <http://hdl.handle.net/10803/96828>
- Garzón-Castrillon, M. Al. (2018). Capacidad Dinámica de Adaptación. *Visión de futuro*, 22(1) http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-87082018000100004&lng=es&tlng=es.
- Geneen, H. S. and Moscow, A. (1984). *On Managing*. Granada.
- Gento, S. (2002). *Instituciones educativas para la calidad total: Configuración de un modelo de referencia*. La muralla.
- Gómez, O. T. (2008). Una aplicación de la prueba chi cuadrado con SPSS. *Industrial data*, 11(1), 73-77. <https://www.redalyc.org/pdf/816/81611211011.pdf>
- Greenacre, M. (2008). *La práctica del análisis de correspondencias*. Fundación BBVA.
- Harvey, L. (1997). Quality is not free! Quality monitoring alone will not improve quality. *Tertiary Education and Management*, 3(2), 133–143. doi:10.1080/13583883.1997.9966
- Harvey, L. (2005). A history and critique of quality evaluation in the UK. *Quality Assurance in Education*, 13(4), 263-276. <http://dx.doi.org/10.1108/09684880510700608>
- Harvey, L. & Knight, P.T. (1996). *Transforming higher education*. Society for Research into Higher Education & Open University Press.
- Harvey, L., & Green, D. (1993). Defining Quality. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 18(1), 9-34. <https://doi.org/10.1080/0260293930180102>
- Herdlein, R., & Zurner, E. (2015). Student Satisfaction, Needs, and Learning Outcomes. *SAGE Open*, 5(2), 215824401558037. doi:10.1177/2158244015580373
- Hersey, P.; Blanchard, K. H. & Johnson, D. E. (2001). *Management of Organizational Behaviour: Leading Human Resources*. Prentice-Hall.
- Hofer, C, & Schendel, D. (1978). Strategy formulations: analytical concepts. West, Sr. Paul, Min
- Huerta-Riveros, P., Navas, J., & Almodóvar, P. (2004). La Diversificación desde la Teoría de Recursos y Capacidades. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, (14), 87-104.

- Ju, H., Zhang, S., Zhao, S., & Ju, X. (2016). Knowledge transfer capacity of universities and knowledge transfer success: Evidence from university-industry collaborations in china. *International Journal of Technology Management*, 71(3-4), 278-300. doi:10.1504/IJTM.2016.078572
- Kemenade, E., Pupius, M., & Hardjono, T. (2008). More value to defining quality. *Quality in Higher Education*, 14(2), 175–185. <http://dx.doi.org/10.1080/13538320802278461>
- Korhonen-Yrjänheikki, K. (2005). *Key trends in the environment and their impact on universities from the perspective of engineering education*. Paper presented at the SEFI 2005 Annual Conference: Engineering Education at the Cross-Roads of Civilizations, 585-591.
- Kurdve, M., Bird, A., & Laage-Hellman, J. (2020). Establishing SME–university collaboration through innovation support programmes. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 31(8), 1583-1604. doi:10.1108/JMTM-09-2018-0309
- Lee Harvey & Diana Green (1993) Defining Quality. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 18:1, 9-34, DOI: 10.1080/0260293930180102
- Lee, M. J., Huh, C., & Jones, M. F. (2016). Investigating quality dimensions of hospitality higher education: From students' perspective. *Journal of Hospitality and Tourism Education*, 28(2), 95-106. doi:10.1080/10963758.2016.1163499
- Lewis, E. (1986). *Quality in Higher Education: Nature and purpose, Studies in Higher*
- Maassen, P., Stensaker, B. The knowledge triangle, European higher education policy logics and policy implications. *High Educ*, 61, 757-69 (2011). <https://doi.org/10.1007/s10734-010-9360-4>
- Manatos, M. J., Rosa, M. J., & Sarrico, C. S. (2018). Quality management in universities: towards an integrated approach? *International Journal of Quality & Reliability Management*, 35(1), 126–144. doi:10.1108/ijqrm-04-2016-0046
- Martín, J. A., & Munar, M. C. (2003). *Introducción a la estadística descriptiva para economistas*. Universitat de les Illes Balears.
- Martin, M. & Stella, A. (2007). *External quality assurance in higher education: Making choices*. United Nations.

- Mintzberg, H. (1978). Patterns In Strategy Formation. *Management Science*, 26(9), 934-948.
- Mortimore, J. (1991). *The use of indicators in school effectiveness research*. OCDE.
- Muijs, D. y Rumyantseva, N. (2013). Cooperación en educación: Colaborar en un entorno competitivo. *Revista de Cambio educativo*, 15 (1), 1-18. <http://doi:10.1007/s10833-013-9223-8>
- Muñoz, M., & Guadalajara, N. (2019). *Which are the best public higher education institutions in spain and latin america?* Paper presented at the Proceedings of the European Conference on Intellectual Capital, 2019-May 397-400.
- Newton, J. (2010). A tale of two 'qualitys': Reflections on the quality revolution of higher education. *Quality in Higher Education*, 16(1), 51-53. <http://dx.doi.org/10.1080/13538321003679499>
- Nurmukhanova, G., Alibekova, G., Tamenova, S., & Niyetalina, G. (2021). Strategic management of universities for regional competitiveness. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(1), 551-562. doi:10.13106/jafeb.2021.vol8.no1.551
- Omaña-Reyes, C. (2012). Pensamiento creativo para la generación de competitividad en las organizaciones educativas. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 5(10), 79-99. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=219024823005>
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International journal of morphology*, 35(1), 227-232.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy. Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press, New York.
- Porter, M. (2002). *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*. World Economic Forum, Global Competitiveness Report.
- Prieto, A., Aparicio, A., & Hernández, R. (2021). Valoración del riesgo de lesión del ligamento cruzado anterior en jugadoras de fútbol amateur. RICYDE. *Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 17(65), 264-283. doi: 10.5232/ricyde.
- Quintana-Torres, Y. (2018). Calidad educativa y gestión escolar: una relación dinámica. *Educación y Educadores*, 21(2), <http://10.5294/edu.2018.21.2.5>

- Riviera, H., & Figueroa L., (2013). Capacidades dinámicas, una fuente de ventaja competitiva. *Criterio Libre*, 11(19), 245-261.
- Romillo, A. J., & Polaino, C.J. (2019). Aplicación del Modelo de Gestión Pirámide del Desarrollo Universitario en la Universidad de Otavalo, Ecuador. *Formación universitaria*, 12(1), 3-12. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062019000100003>
- Rozsnyai, C. (2010) The Quality Volution, Quality in Higher Education, 16(1), 77-79, DOI:10.1080/13538321003679564
- Sahney, S. (2016). Use of multiple methodologies for developing a customer-oriented model of total quality management in higher education. *International Journal of Educational Management*, 30(3), 326-353. doi:10.1108/IJEM-09-2014-0126
- Schindler, L., Puls-Elvidge, S., Welzant, H., & Crawford, L. (2015). Definitions of quality in higher education: a synthesis of the literature. *Higher Education Research Communications*, 5(3). <http://10.18870/hlrc.v5i3.244>
- Sigahi, T. F. A. C., Sznclwar, L. I., Rampasso, I. S., Moraes, G. H. S. M. D., Giroto Júnior, G., Pinto Júnior, A., & Anholon, R. (2022). Proposal of guidelines to assist managers to face pressing challenges confronting latin american universities: A complexity theory perspective. *Ergonomics*, doi:10.1080/00140139.2022.2126895
- Silva-Guerra, H. (2017). La innovación y educación: variables claves para la competitividad de las empresas. *Clío América*, 11(21). <https://doi.org/10.21676/23897848.2079>
- Souza, C. P. S., & Takahashi, A. R. W. (2019). Dynamic capabilities, organizational learning and ambidexterity in a higher education institution. *Learning Organization*, 26(4), 397-411. doi:10.1108/TLO-03-2018-0047
- Suresh, A. (2012). An Empirical Evaluation of Critical Success Factors of Knowledge Management for Organizational Sustainability. *Astitva International Journal of Commerce Management and Social Sciences*, 1(1), 1-12.
- Syawal, P. (2019). Service quality, competitiveness, accreditation and performance of private universities in bandung. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 5(2), 1577-1591.

- Taina Saarinen (2010) What I Talk About When I Talk About Quality. *Quality in Higher Education*, 16(1), 55-57, DOI: 10.1080/13538321003679507
- Teece, D. (2009). *Dynamic Capabilities & Strategic Management. Organizing for Innovation an Growth*. Oxford University Press Inc.
- Teece, D. (2011). Dynamic Capabilities: A Guide for Managers. *Ivey Business Journal, Improving of Practice of Management*. March/April, 1-5.
- Teece, D. (2014). The Foundations of Enterprise Performance: Dynamic and Ordinary Capabilities in an (economic) teory of Firms. *The Academy of Management Perspectives*, 28(4), 328-352.
- Teece, D. (2016). Dynamic Capabilities and Entrepreneurial Management in Large Organizations: Toward a Teory of the (Entrepreneurial) Firm. *European Economic Review*, 86, 202-216.
- Teece, D. & Leih, S. (2016). Uncertainty, Innovation, and Dynamic Capabilities: An Introduction. *California Management Review*, 58(4), 5-11.
- Teece, D.; Peteraf, M. & Leih, S. (2016). Dynamic Capabilities and Organizational Agility: Risk, Uncertainty, and Strategy in the Innovation Economy. *California Management Review*, 58(4), 13-34.
- Teece, D.; Pisano, G. & Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Joumal*, 18(7), 509-533.
- Teeroovengadum, V., Kamalanabhan, T. J., & Seebaluck, A. K. (2016). Measuring service quality in higher education. **Quality Assurance in Education**, 24(2), 244–258. doi:10.1108/qaе-06-2014-0028
- Teeroovengadum, V., Kamalanabhan, T. J., & Seebaluck, A. K. (2016). Measuring service quality in higher education. *Quality Assurance in Education*, 24(2), 244-258. doi:10.1108/qaе-06-2014-0028
- Turner, M., Scott-Young, C., & Holdsworth, S. (2019). Developing the resilient project professional: Examining the student experience. *International Journal of Managing Projects in Business*, 12(3), 716-729. doi:10.1108/IJMPB-01-2018-0001
- Vasil'ev, A.I. (2019). [Quality and Competitiveness in the System of Higher Education: Aspects of Interrelation]. Vysshee obrazovanie v Rossii. *Higher Education in Russia*, 28(4), 37-43. (In Russ., abstract in Eng.) DOI: <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2019-28-4-37-43>

- Vasiliev, A. (2021). Competitiveness and academic excellence with emerging technologies: Methods for assessing the quality of university education. *International Journal of Instruction*, 14(4), 1013-1032. doi:10.29333/iji.2021.14458^a
- Vlăsceanu, L., Grünberg, L., & Pârlea, D. (2007). Quality assurance and accreditation: A glossary of basic terms and definitions. Bucharest: UNESCO.
- Williams, J. (2016). Quality assurance and quality enhancement: is there a relationship? *Quality in Higher Education*, 22:2, 97-102, DOI:10.1080/13538322.2016.1227207
- Wittek, L. & Kvernbekk, T. (2011) On the Problems of Asking for a Definition of Quality in Education. *Scandinavian Journal of Educational Research*, 55(6), 671-684, <http://10.1080/00313831.2011.594618>
- Wu, J., & Gu, Y. (2022). Innovation capabilities in the convergence trend of higher education from the perspective of quality management. *Frontiers in Psychology*, 13 doi:10.3389/fpsyg.2022.979059
- Zapata-Rotundo, G., & Mirabal-Martínez, A. (2018). Capacidades Dinámicas de la Organización: Revisión de la Literatura y un Modelo Propuesto. *Investigación administrativa*, 47(121) http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782018000100005&lng=es&tlng=es.

Capítulo 4

Origen y evolución intelectual de la administración pública, sus cambios y permanencias

*Dulce Yaneth López Romero
Luis Fernando Villafuerte Valdés*

<https://doi.org/10.61728/AE20250645>



Introducción

Hablar de administración pública sin lugar a dudas conlleva pensar en los resultados del gobierno. Sin embargo, detrás de esos resultados que deben dar a los ciudadanos, existe un largo desarrollo de teorías e investigaciones que dan sustento teórico a esta disciplina e intentan enriquecer el campo de la práctica de la administración.

El objetivo de este capítulo es reflexionar teóricamente sobre las diversas etapas por las que ha recorrido la administración pública, describiéndolas en un solo texto, a fin de facilitar el conocimiento de su desarrollo.

Se trata de una investigación de tipo documental, en la que se analizan algunos de los principales autores relacionados con el desarrollo teórico e intelectual de la administración pública, así como sus principales cambios.

En razón de lo anterior, en el presente capítulo, se describe brevemente el origen de la administración pública, se presentan sus métodos de investigación, se describe la zona borrosa o difusa de la política y la administración, se presenta la nueva gestión pública, así como el desarrollo teórico de la gobernanza y, finalmente, se aborda un tema no menos importante en el estudio de la administración pública, que es la coordinación.

Desarrollo

El origen de la administración pública

En primer término, resulta oportuno diferenciar la administración de la política. Al respecto, Woodrow Wilson, conocido como el padre de la administración pública, señala que el objeto del estudio administrativo es descubrir, primero, qué puede hacer adecuada y exitosamente el gobierno, y, en segundo lugar, cómo puede hacerlo con la máxima eficiencia y al mínimo costo posible, ya sea de dinero o de esfuerzo.

Para ello, Wilson (1980) estableció cuatro premisas mayores:

1. La gobernación consiste en dos procesos separados: la política y la administración.
2. La administración puede y debe constituir el objeto de una ciencia diferente de la política.
3. El estudio científico de la administración pública conduce al descubrimiento de principios nomotéticos análogos al de las leyes en las ciencias físicas.
4. La aplicación de tales principios asegurará una mayor economía y eficiencia.

Es decir, el objetivo de la administración pública según este autor es la economía y eficiencia de todo gobierno, separando por un lado la política y, por otro lado, la administración. No obstante, las tareas administrativas deben ser cuidadosa y sistemáticamente ajustadas a estándares de política cuidadosamente probada.

Al respecto, Wilson (1980) señala que debe haber una ciencia de la administración que procure enderezar los caminos del gobierno, para hacer sus negocios menos informales, para reforzar y purificar su organización y coronar sus deberes de escrupulosidad, haciendo énfasis en que esta es una razón de que exista la administración.

De lo anterior se desprende que la preocupación de la administración ha sido, entonces, evitar los actos corruptos, hacer las cosas con valores éticos que hagan transparente el actuar del gobierno.

Un aspecto notable a destacar del autor es que la burocracia puede existir solo donde todo el servicio del Estado es removido de la vida política común del pueblo, tanto los jefes como los subalternos. Es decir, el servicio civil debe ser culto y autosuficiente.

En este tenor, Wilson (1980) destaca que la política es competencia especial del hombre de Estado, y la administración es del oficial técnico". La política no hace nada sin la ayuda de la Administración.

La administración pública como disciplina: sus métodos de investigación

Se dice que los estudios sobre la administración pública, a pesar de no contar con una clara definición como disciplina científica, registran un notable desarrollo intelectual, por lo que el tipo de información y metodologías resulta crucial en una investigación para tratar de entender lo que ocurre en la práctica, es decir, no solo como mandatos expresados en documentos o instrumentos normativos.

En este tenor, Ricucci (2010) señala los enfoques epistémicos para estudiar en la administración pública, desde el interpretativismo, racionalismo, empirismo, positivismo, positivismo y teoría crítica. Dichos paradigmas son importantes para diversos asuntos de carácter público, desde la interpretación de documentos normativos (interpretativismo) hasta el análisis crítico y deconstrucción de conceptos dominantes como la rendición de cuentas (posmodernismo).

Al respecto, los métodos a utilizar en la administración pública son la etnografía, los estudios de caso, el análisis de contenido, el análisis de discurso, las narrativas, los modelos de regresión, el uso de métodos mixtos, así como el análisis crítico.

Es decir, de acuerdo con Ricucci (2010) los paradigmas racionalista, empirista y positivista pueden ser utilizados en el estudio de la administración pública, por lo que esta apoya y promueve tanto investigaciones totalmente cuantitativas, mientras que otros son cualitativos. Algunos son mixtos y se basan en métodos tanto cualitativos como cuantitativos. Además, algunas investigaciones tienen una base empírica, mientras que otros estudios son estrictamente normativos.

No obstante, resulta oportuno mencionar lo señalado por Bertelli et al. (2020), respecto a que la administración pública existe para implementar los compromisos del gobierno con los ciudadanos, es decir, los objetivos políticos tales como salud, educación, seguridad, derechos humanos, etc. En este sentido, el estudio de la administración pública es un examen sostenido de las reformas institucionales y sus consecuencias en el comportamiento.

En este orden de ideas, Bertelli et al. (2020) señalan que los países en desarrollo exigen un enfoque académico diferente, por lo que el tipo de

información y metodologías que resultarían cruciales en una investigación para tratar de entender lo que ocurre en la práctica sería la propuesta en la agenda por los autores. Por lo contrario, lo planteado por Ricucci, Bertelli et al. (2020) propone que el estudio de la administración pública se basa en estudiar nuevos datos, enfatizar la teoría, integrar actores no estatales y explorar información cualitativa.

En este sentido, Bertelli et al. (2020) plantean que es necesario definir la cantidad de interés en un estudio sobre la base de la teoría, a fin de buscar datos apropiados, y no solo analizar aquellos datos que los gobiernos ponen a disposición de inmediato. Asimismo, definen que la teoría juega un papel primordial porque los investigadores deben clasificar información limitada, es decir, se debe analizar la teoría existente y darle forma de acuerdo al contexto.

Posteriormente, señalan la importancia de las organizaciones multinacionales y no gubernamentales, es decir, considerar lo que representan voces “ajenas” al gobierno. De igual forma, precisan que algo fundamental para investigar la administración pública en los países en desarrollo es hasta qué punto los informes cualitativos proporcionan una comprensión inicial del contexto institucional para la comunidad académica, es decir, la integración de información cualitativa tanto en la construcción de teorías como en las pruebas empíricas.

Por otro lado, Mele y Belardinelli (2018) destacan que los métodos mixtos se han recomendado como una estrategia de investigación viable en los estudios de administración pública.

Los métodos mixtos, de acuerdo con Mele y Belardinelli (2018), se definen como una metodología, es decir, un diseño y proceso de investigación basado en la combinación de métodos para la recolección y análisis de datos; es decir, los métodos mixtos son aquellos que incluyen al menos un método cuantitativo y un método cualitativo en un mismo proyecto de investigación.

La administración pública ha sido tildada de ser “muy pragmática” por lo que la utilización de métodos mixtos para abordar su investigación permite emplear lo que funciona teóricamente y lo que sea que funcione en la práctica, es decir, la manera en que se resuelven en la cotidianeidad.

Esto se fortalece con la postura de Mele y Belardinelli (2018), en el sentido de que los métodos mixtos son una metodología alineada con

el pragmatismo como perspectiva filosófica consistente con el objetivo académico de la AP de construir teorías en un campo aplicado.

Por lo anterior, la información y metodologías cruciales en una investigación para tratar de entender lo que ocurre en la práctica es precisamente lo señalado por Bertelli et al. (2020): estudiar nuevos datos, enfatizar la teoría, integrar actores no estatales y explorar información cualitativa.

Es decir, se trata de comprobar empíricamente una investigación, fundamentada en un método cuantitativo y un método cualitativo.

La dicotomía política-administración: ¿es una interfase en la que políticos y burócratas juegan papeles para legitimar sus decisiones?

De acuerdo con lo señalado por Alford et al. (2017), el eterno debate entre si existe la línea divisoria entre la política y la administración, señalando que esta dicotomía es teórica y empíricamente cuestionable, toda vez que tanto los políticos como los administradores, continuamente la cruzan.

Esto es porque, en el ejercicio de las atribuciones que les confiere la normatividad, no se encuentra claramente definido lo relacionado con la política y, sin embargo, en muchas ocasiones se requiere hacer uso de la misma para cumplimiento de los objetivos.

Es decir, en lugar de una delimitación clara entre el dominio de la administración y el de la política, los administradores públicos (y de hecho los políticos) pueden encontrar un área borrosa, en la que existe un grado de indeterminación sobre los roles y la relación entre los dos dominios.

Al respecto, esa interfaz controvierte qué tan legítimo es para los administradores públicos cruzar esa línea o área borrosa. Alford et al. (2017) señalan que algunos estudios han identificado tipos de interfaz no universalmente fijos, sino variables entre la política y la administración. Así, la metáfora de “la línea” ha prevalecido en la literatura, pero de acuerdo con los autores, muchos administradores públicos la consideran más como una “zona”, un espacio compartido entre políticos y administradores públicos, en lugar de uno en el que los políticos habitan un espacio y los administradores públicos uno aparte.

Es decir, esa interfaz entre los administradores públicos y los políticos es muy importante para su trabajo. No obstante, el peso de este poder

está cada vez más del lado de los políticos bajo reformas al estilo de la Nueva Gestión Pública, como los contratos a plazo y los incentivos al desempeño, entre otros.

Dichas incursiones en la política tienen cierto grado de legitimidad a los ojos de los administradores públicos, debido a que su propósito no es usurpar el rol de los políticos, sino ayudarlos a lograr propósitos públicos, particularmente cuando los temas son complejos.

Por otro lado, a veces puede ser legítimo que los políticos se involucren en asuntos administrativos. Sin embargo, cabe señalar que ambos roles pueden verse afectados por restricciones legales y constitucionales, toda vez que ambos deben funcionar y apegarse a las atribuciones que la normativa les otorga en el ámbito del ejercicio de sus funciones.

Dicha relación entre las dos esferas de gobierno, la administración y la política, es uno de los temas más controvertidos en la administración pública (Petridou, 2020). El imperativo práctico de esta relación política-administración es la neutralidad política.

Es decir, que los administradores públicos deben centrar y orientar la resolución de problemas y toma de decisiones desde la base central o razón de ser de todo gobierno: el ciudadano. Pero también, participar en la política toda vez que se requiere de la configuración de políticas públicas que permitan atender las necesidades de los ciudadanos. Lo anterior encuentra sustento teórico en lo que señala Petridou (2020): los conceptos de administración pública y política están interrelacionados.

Un claro ejemplo de esta dicotomía política y administración fue el manejo de la crisis por COVID-19; mientras algunos países enfrentaban la situación con un manejo político que cobraba gran cantidad de vidas, otros países como Suecia resolvían la situación desde la administración pública. El modelo escandinavo, señala Petridou (2020), personifica el estado de bienestar moderno a través de la prestación de servicios sociales y transferencias de pagos.

Así, la respuesta sueca a la crisis por COVID muestra una clara coordinación entre la política y la administración: por un lado, la urgencia de hacer frente a un suceso de tal magnitud y, por otro, la falta de expertos que contribuyeran a la generación de políticas públicas.

La disolución de lo público y lo privado: ¿La llegada de ideas innovadoras provenientes de la NGP contribuyeron a la tendencia identificada como estado hueco o vacío?

La administración pública debe hacer el esfuerzo para utilizar mejor los recursos públicos y alcanzar los mejores resultados en términos de eficiencia y equidad social. Esa dicotomía entre lo público y lo privado se refiere a que, para defender lo privado, es indispensable aumentar el poder del Estado, darle facultades y recursos para vigilar y controlar todas las instituciones que podrían interferir con las decisiones individuales.

Al respecto, la Nueva Gestión Pública es la distinción entre lo público y lo privado. Se ha intentado investigar si las personas atribuyen el éxito de la NGP a elementos meritocráticos, como el trabajo duro, la iniciativa y la capacidad. Esto es debido a que quienes hacen política pública deben pensar en el colectivo, más allá de las necesidades privadas.

Así, de acuerdo con Frederickson (2020), toda vez que las prácticas de la administración pública derivadas de la Nueva Gestión Pública, en el sentido de que los gobiernos deben dirigir el timón y no remar, es que se identifica a la administración pública subcontratada como un “Estado hueco o vacío”.

No obstante, según plantea Frederickson (2020), aun cuando esta frase tiene literatura relativamente impresionante, no llega al nivel de una teoría explicativa. Es decir, todavía no tenemos categorías con base empírica que expliquen estas curvas y nos permitan generalizar y teorizar de manera confiable sobre la administración pública federal subcontratada.

Cabe señalar que lo anterior se refiere a la administración pública estadounidense, donde las prácticas de subcontratación realizadas principalmente por los condados se dan en mayor medida que en un gobierno subnacional, como en el caso de Veracruz. Conviene precisar que, en el Gobierno del Estado de Veracruz, una práctica exitosa derivada de la teoría de la NGP es la subcontratación de una empresa privada para el trámite de las licencias de conducir.

Así, derivado de la crisis del modelo de la administración burocrática tradicional o weberiana durante la década de los ochenta del siglo XX, y de la puesta en marcha de la NGP, en la que se generan nuevas reformas con entidades más flexibles, tercerización de funciones, enfocándose en

los ciudadanos como clientes a fin de generar actividades de valor, es que se atribuye a la administración pública funcionar más como servicio que como Estado.

Por lo que estas nuevas ideas contribuyen enormemente en la denominación de ese estado hueco o vacío, al subcontratar servicios de gran importancia como electricidad, educación, salud, y no tener la capacidad de brindar los servicios directamente, sino a través de terceros.

De acuerdo con Frederickson (2020), aunque los servicios sean prestados por terceros, el financiamiento proviene de fondos públicos. Esto significa que la administración pública, ya sea directa o indirectamente, es la responsable de llevar a cabo estas políticas públicas. Por lo tanto, los estándares de desempeño y ética de la administración pública deben ser aplicados a todos los entornos organizacionales involucrados en la administración pública, es decir, se trata de devolver al público la administración pública.

La nueva gestión pública: ¿ha contribuido o no a resolver los problemas de ineficiencia que acusaban las administraciones públicas?

Christopher Hood formuló el concepto de la Nueva Gestión Pública (NGP), señalando que esta surgió vinculándose a tendencias administrativas como la reducción del gasto público, el cambio hacia la privatización y cuasiprivatización y el alejamiento de las instituciones del gobierno central, el desarrollo de la automatización, así como el desarrollo de una agenda enfocada en los temas gerenciales de gestión pública (Hood, 1991).

Para Hood (1991), la Nueva Gestión Pública es un término inexacto, y su utilidad radica principalmente en la comodidad del uso de un conjunto de doctrinas administrativas que dominaron la agenda de la reforma burocrática desde finales de la década de los años setenta del siglo veinte.

Funk y Karlsson (2018) señalan que Hood propuso a la NGP como un modelo de siete componentes doctrinales:

1. Gestión profesional
2. Evaluación del desempeño
3. Mayor énfasis en los controles de producción

4. Descentralización del sector público
5. Incremento en la competencia del sector público
6. Mayor utilización de prácticas del sector privado
7. Mayor hincapié en la disciplina en el uso de los recursos públicos.

Es decir, para Funk y Karlsson (2018) la NGP se basa en dos tipos de reforma, basadas en la gestión y basadas en el mercado, tal y como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1
Tipos de reforma de la NGP

Reformas basadas en la gestión	Reformas basadas en el mercado
1. Gestión profesional	5. Competencia
2. Evaluación del desempeño	6. Mayor utilización de prácticas del sector privado
3. Mayor énfasis en los controles de producción	4. Desglose y descentralización (mercados)
5. Desglose y descentralización (burocracia)	7. Disciplina en el uso de los recursos
7. Disciplina en el uso de los recursos	

Fuente: Tomado de Funk y Karlsson (2018, p. 352)

En este orden de ideas, Lapuente y Van de Walle (2020) mencionan que las administraciones públicas tradicionales, jerárquicas y legalistas o “weberianas” han sido reemplazadas en parte por organizaciones públicas orientadas a resultados, así como por empresas privadas con fines de lucro o bien por una mercantilización del propio estado.

De acuerdo con Lapuente (2020), las reformas de la Nueva Gestión Pública (NGP), entendidas como un estilo de organización de los servicios públicos hacia la eficiencia y eficacia de los productos, han sido controvertidas. Se les ha acusado de importar prácticas y normas del sector privado que podrían chocar con valores públicos fundamentales, como la imparcialidad o la equidad. Sin embargo, con pocas excepciones, carecemos de pruebas empíricas sistemáticas de los efectos reales que las reformas de la NGP han tenido en la prestación de servicios públicos.

Para Hood y Dixon (2012), a menudo se dice que la Nueva Gestión Pública, en particular en sus primeras etapas en la década de 1980, se concentró en la reducción de costos y la eficiencia, pero pocos estudios han examinado hasta qué punto la NGP logró reducir los costos; al respecto, señalan, es una verdad (casi) universalmente reconocida por igual por los defensores y detractores de la NGP que el movimiento de la NGP estaba fuertemente motivado por la esperanza y expectativa de perseguir la eficiencia, normalmente interpretado como reducción de costos.

No obstante, una crítica estándar de la NGP es que buscaba economizar los costos, antes que otros valores administrativos importantes, aunque quizás más sutiles, como la calidad, el control político, la coordinación y la resiliencia; corría el riesgo de ser socavado o debilitado.

Conviene destacar que, de acuerdo con la literatura académica, existe una notable escasez de evidencia empírica sobre el alcance de tales reducciones de costo, es decir, la existencia de indicadores de gestión y de desempeño que no miden realmente la eficacia del gasto público.

Alasdair (2019) señaló que tales afirmaciones no se basaban en reducciones de costos reales, sino en afirmaciones no verificables hechas por las propias agencias sobre los ahorros de los aumentos planificados en los costos, que los gerentes involucrados tenían todos los incentivos para exagerar, y que las cifras informadas sobre los costos operativos reales apuntaban a una historia muy diferente.

La última edición del análisis transnacional de Pollitt y Bouckaert sobre las reformas de la gestión pública incluye datos de la OCDE sobre los niveles de empleo público y gasto público como proporción del PIB. Pero no hay indicadores sistemáticos de costos operativos o productividad.

Parte de la razón por la que los estudios transnacionales no han podido llegar muy lejos para responder la pregunta básica de si las reformas de la NGP lograron reducir costos, o en qué medida, es que los datos necesarios para responder esa pregunta no se encuentran en el tipo de conjuntos de datos transnacionales en los que se basan muchos estudiosos comparativos de la reforma de la gestión pública.

Para Lapuente (2020) el supuesto central era que las prácticas comerciales mejorarían tanto la eficiencia como la eficacia de las organizaciones públicas. Esta premisa cobra especial relevancia cuando la reducción

del gasto público ocupa un lugar destacado en la agenda para reducir el déficit y la deuda pública, como en los años ochenta o en la actualidad para los gobiernos de la Unión Europea. Las reformas de la NGP, ya sea explícita o implícitamente, siguen siendo una fuerza importante para el cambio en la mayoría de las administraciones públicas.

Funck y Karlsson (2018) plantean que, a veinticinco años de estudio de la concepción de la NGP en la administración pública, ha habido una gran cantidad de material que nos permite entender principalmente las reformas del sector público. Así, en dicha investigación se observó que los temas principales de investigación han sido:

- a) Reformas administrativas con objetivos difusos
- b) Concepto de
- c) Perspectiva unilateral
- d) La NGP como la nueva norma

De igual forma, para muchos autores la NGP es cosa del pasado; sin embargo, para muchos otros la NGP sigue más viva que nunca. Al respecto, los autores Dan y Pollit (2015) realizan un análisis del impacto de las reformas de la NGP en Europa central y oriental, durante los últimos 10 años, encontrando que hay una clara tendencia a cuestionar cada vez más las virtudes de la NGP. Asimismo, señalan que las reformas no siempre han tenido éxito, como indican muchos de los estudios realizados; sin embargo, existe evidencia considerable para argumentar que algunas de las medidas de reforma centrales en la NGP, como la gestión del desempeño, la mejora de la calidad y la creación de agencias, han llevado a ciertas mejoras en la organización o prestación de servicios públicos en toda la región.

En el caso de México no existe evidencia empírica que muestre claramente el éxito de la implementación de diversas reformas administrativas a nivel nacional ni subnacional.

La aparición y desarrollo teóricos de la gobernanza como una nueva estrategia gubernamental.

De acuerdo con Peters (2019), la palabra “gobernanza” es un término antiguo; sin embargo, su concepto de análisis político es relativamente

reciente. En este sentido, Peters resalta cinco puntos importantes sobre la gobernanza, entre los que destaca que:

1. La gobernanza se refiere a un conjunto complejo de instituciones y actores que provienen del gobierno, pero también demás allá.
2. La gobernanza reconoce la difuminación de los límites y las responsabilidades para abordar los problemas sociales y económicos.
3. La gobernanza identifica la dependencia de poder involucrada en las relaciones entre las instituciones involucradas en la acción colectiva.
4. La gobernanza se trata de redes de actores autónomos.
5. La gobernabilidad reconoce la capacidad de hacer cosas que no dependen del poder del gobierno para mandar o usar su autoridad.

Para Sorensen y Torfing (2018), este nuevo enfoque de gobernanza interrumpió el enfoque clásico en las instituciones formales de gobierno que establecen una clara cadena de mando basada en la delegación y el control del poder soberano de los votantes a las asambleas parlamentarias, de los parlamentos a los funcionarios del gobierno y del gobierno al público.

Es decir, los autores señalan que la gobernanza es un proceso complejo, descentrado, fluido y potencialmente caótico que involucra a diferentes actores públicos y privados que operan en entornos formales e informales que están sujetos a procesos continuos de institucionalización y desinstitucionalización.

La gobernanza son las formas en que se hace la administración, con la participación de actores sociales. Es decir, la gobernanza contribuye a tratar de encontrar los mecanismos de coordinación y colaboración.

De acuerdo con Peters (2019), este término se vuelve novedoso; se trata de un conjunto de instituciones y actores que juegan roles, se ponen en acción; reconoce que le toca al ámbito público y al ámbito privado.

Sorensen y Torfing (2018) señalan que la investigación sobre gobernanza amplía el número de actores, escenarios y niveles relevantes, y destaca los procesos informales a través de los cuales se elaboran las políticas, se crean los marcos regulatorios y se producen y prestan los servicios públicos.

Cabe señalar que de acuerdo a Sorensen y Torfing (2018) como teoría o perspectiva, la gobernanza se enfrenta al menos a un desafío importante:

la generación de hipótesis comprobables, junto con el desafío subsidiario de la medición.

Finalmente, la perspectiva de la gobernanza se ha desarrollado de un inicio terrible a un paradigma robusto de las ciencias sociales que puede analizar, informar y orientar prácticas concretas de gobernanza en un proceso continuo. Las instituciones formales de gobierno son solo la punta del iceberg cuando se trata de gobernar la sociedad y la economía; es un esfuerzo para mejorar la forma de gobernar la sociedad y la economía.

La coordinación: límites y obstáculos que se pueden presentar al poner en marcha esquemas que la favorezcan

La coordinación es un conjunto de decisiones; se coordina si se han realizado ajustes de modo que las consecuencias adversas de cualquier decisión para otras decisiones del conjunto se eviten, reduzcan, compensen o superen en cierto grado y con cierta frecuencia. Coordinar en sentido positivo es algo que ayuda y no que obstaculiza.

Para Peters (2018), la coordinación de políticas es uno de los desafíos más antiguos de los gobiernos, y que esto se ha vuelto más importante a medida que cambian los problemas que enfrentan los gobiernos y se difunden las ideas de la nueva gestión pública. Asumen que uno de los factores que ejerció presión para una mayor coordinación fue la aparición de problemas difíciles que no podían resolverse fácilmente mediante las acciones de ninguna organización individual del sector público.

De igual forma, para Peters (2018), resulta relevante tanto la coordinación horizontal dentro del sector público como la coordinación vertical, es decir, en países como el nuestro, donde los gobiernos subnacionales, aun con cierta autonomía sustancial, requieren cierta coordinación de tipo vertical por parte del gobierno federal para la implementación de políticas públicas, tales como salud, seguridad, entre otras.

Al respecto, resulta importante analizar, en congruencia con lo que señala Peters (2018), que aún cuando la coordinación puede verse como la “piedra filosofal” que puede resolver los problemas de la administración pública, no se hace un mejor trabajo coordinando.

Los problemas de coordinación no se refieren únicamente a conflictos, sino también a la redundancia de programas o la existencia de brechas

en la cobertura de programas que no han sido coordinados. Dentro de los obstáculos que representa la coordinación se encuentra la duplicación de programas, las contradicciones, el desplazamiento, entre otros.

Debemos tener cuidado de no asumir que la coordinación es siempre la respuesta a los problemas que acosan al gobierno y, en algunos casos, demasiada coordinación en lugar de insuficiente puede ser un problema.

La razón más importante para cuestionar el valor de la coordinación es la especialización. Por lo tanto, un énfasis excesivo en la coordinación puede socavar los beneficios logrados mediante la especialización. En segundo lugar, los intentos de coordinación pueden socavar los esfuerzos gubernamentales para promover la ciencia y las artes. La coordinación se vuelve más valiosa en la explotación de descubrimientos científicos fundamentales. En tercer lugar, puede haber cierta racionalidad en la redundancia. Cuarto, demasiada coordinación puede ser una amenaza para la privacidad y las libertades civiles de los ciudadanos.

De acuerdo con Koop y Lodge (2014) la coordinación tiene una connotación positiva por tratarse de algo que ayuda y no que obstaculiza. De igual forma, la coordinación se considera un proceso en el que participan al menos dos actores interdependientes. Esta dependencia mutua puede tomar la forma de interdependencia de resultados, donde los resultados logrados por A son interdependientes o están determinados conjuntamente con el resultado logrado por B. La coordinación se considera un proceso establecido para lograr objetivos específicos.

Finalmente, la coordinación entre actores interdependientes puede no surgir de manera voluntaria, ya que los obstáculos incluyen comportamientos egoístas por parte de algunos actores, lo cual puede impedir su disposición a coordinar. Además, esta coordinación puede verse afectada por la proximidad de las relaciones entre los actores y sus electores, lo que puede generar problemas derivados de la racionalidad limitada.

Reflexiones finales

La revisión de la administración pública inicia, casi de manera ritualizada, con el estudio de la administración pública de Woodrow Wilson en 1886. Después se revisa a autores como Taylor, Weber, Barnard, Waldo,

entre otros, que son identificados en la denominada administración pública tradicional, hasta llegar a la llamada reinvencción del Gobierno de Osborne y Gaebler, después la Nueva Gestión Pública de Christopher Hood y la Gobernanza.

No obstante, resulta oportuno vincular lo que las autoridades en materia de gestión pública han aportado a su desarrollo con lo que otros investigadores han realizado empíricamente, a fin de destacar el impacto que tiene la teoría en la práctica de la gestión gubernamental.

Así, señala Alasdair (2018) que se supone que las ideas cambian el mundo. Weber defendió el gobierno burocrático y, por lo tanto, se burocratizó el gobierno. Osborne y Gaebler abogaron por reinventar el gobierno y, por lo tanto, se reinventó el gobierno.

La exposición del presente capítulo encuentra sustento teórico en lo que aportan Lapuente y Van de Walle (2020), respecto de que las ideas del sector privado se han introducido de formas previamente desconocidas en la esfera pública y en todos los ámbitos de las políticas públicas. De igual forma, destaca que las reformas de la NGP, explícita o implícitamente, siguen siendo una fuerza importante para el cambio en la mayoría de las administraciones públicas. Lo que se necesita en la Administración Pública es un cultivo más sistemático del panorama general.

Referencias

- Alasdair, R. (2019). Shaking hands with Hitler: The politics-administration dichotomy and engagement with fascism. *Public Administration Review*, 79(2), 267-276.
- Alford, J., Hartley, J., Yates, S., y Hughes, O. (2017). Into the purple zone: Deconstructing the politics/administration distinction. *American Review of Public Administration*, 27(7), 752-763.
- Donadelli, F., Cunha, B., y Dussauge, M. (2020). Post-NPM by force or fiat? A comparison of administrative reform trajectories in Brazil and Mexico. *Public Administration and Development*, 40(5), 255-266.
- Funk, E., y Karlsson, T. (2020). Twenty-five years of studying new public management in public administration: Accomplishments and limitations. *Financial Accountability & Management*, 36(4), 347-375.

- Hood, C., y Dixon, R. (2013). A model of cost-cutting in government? The great management revolution in UK central government reconsidered. *Public Administration*, 91(1), 114-134.
- Lapuente, V., y Van de Walle, S. (2020). The effects of new public management on the quality of public services. *Governance*, 33(3), 461-475.
- Lapuente, V., Suzuki, K., y Van de Walle, S. (2020). Goats or wolves? Private sector managers in the public sector. *Governance*, 33(3), 599-619.
- Mele, V., y Belardinelli, P. (2019). Mixed methods in public administration research: Selecting, sequencing, and connecting. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 29(2), 334-347.
- Petridou, E. (2020). Politics and administration in times of crisis: Explaining the Swedish response to the Covid-19 crisis. *European Policy Analysis*, 6(2), 147-158.
- Ricucci, N. (2010). Intellectual heritage and theoretical development: Is public administration an art or a science? En *Public Administration*. Washington, D.C.: Georgetown University Press, pp. 6-20.

Capítulo 5

Diferencias en el nivel de empoderamiento entre mujeres emprendedoras de Coatepec, Veracruz: Un estudio centrado en el tipo de empresa creada

*Elizabeth Báez Hernández
Alma Delia Otero Escobar*

<https://doi.org/10.61728/AE20250652>



Introducción

Aunque en los últimos años en México y a nivel internacional ha habido avances en materia de igualdad de género, aún queda un largo camino por recorrer. De acuerdo con algunas organizaciones (Instituto Veracruzano de las Mujeres, 2017; Organización de las Naciones Unidas, 2016; Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019), las mujeres aún no cuentan con las mismas oportunidades laborales comparadas con los hombres.

Por esta razón, algunas mujeres deciden generar sus propios ingresos a través de la creación de una empresa. Al respecto, Paredes et al. (2019) señalan que el emprendimiento femenino se ha reconocido como un importante motor económico y social en diversas regiones del mundo y Coatepec, Veracruz, no es una excepción.

Hoy en día, el empoderamiento de las mujeres emprendedoras ha adquirido un interés creciente en la investigación académica y en el desarrollo de políticas enfocadas en la igualdad de género. Diversas investigaciones han analizado esta relación, debido a su vinculación con la participación en la toma de decisiones, desarrollo de habilidades, capacidades y competencias personales (Carosio, 2004; Pandey, 2015; Stanzin, 2016; Hernández et al. 2018; Gómez, 2019; García et al., 2022). Sin embargo, existe una necesidad de comprender más a fondo cómo el tipo de empresa creada puede influir en el nivel de empoderamiento de las mujeres emprendedoras.

El presente estudio se centra en un colectivo de mujeres del municipio de Coatepec, Veracruz, y tiene por objetivo analizar las diferencias en el nivel de empoderamiento entre mujeres que han creado una empresa. El estudio se enfoca en comprender cómo estas diferencias se relacionan con el tipo de empresa creada, ya sea a través del autoempleo o del emprendimiento. La comprensión de estas diferencias es fundamental para diseñar estrategias efectivas que promuevan el empoderamiento de las

mujeres en el ámbito empresarial. Al identificar los factores que influyen en el empoderamiento en cada tipo de empresa, se pueden desarrollar políticas y programas más adaptados a las necesidades específicas de las mujeres que optan por crear una empresa.

Fundamentación teórica

Diversos autores han abordado el concepto de empoderamiento de las mujeres. Para Rowlands (1997), Young (1997) y Appleyard (2002), es un proceso mediante el cual las mujeres ejercen control sobre sus propias vidas y se relacionan con su entorno, lo que les permite aumentar su acceso y uso del poder en sus diversas formas, como el acceso a recursos económicos, la participación política y la representación, la disponibilidad de servicios de salud y el acceso a la educación, entre otros aspectos.

Por otro lado, Batliwala (1997) y Muñoz et al. (2021) conciben el empoderamiento como un proceso y un resultado en el cual las mujeres desarrollan control sobre su propia vida y obtienen acceso a recursos económicos. Moser (1993) añade que la generación de una conciencia crítica es un elemento fundamental en el proceso de empoderamiento, ya que permite a las mujeres identificar y superar las barreras que les han impedido alcanzar su pleno desarrollo en diversos ámbitos.

En este sentido, el empoderamiento femenino abarca una serie de procesos que permiten a las mujeres mejorar su situación al adquirir control sobre sus vidas y participar en actividades productivas y sociales, e implica la transformación de su posición en las estructuras sociales y culturales existentes.

En el presente estudio, se empleará la teoría de Rowlands (1997) como marco teórico para comprender el empoderamiento de las mujeres en Veracruz, ya que se basa en la premisa de que el empoderamiento es un proceso multidimensional que reconoce la importancia de empoderar a las mujeres no solo a nivel individual, sino también a nivel colectivo, fomentando la solidaridad y la acción conjunta. Según la autora (Imagen 1), el empoderamiento se puede observar en tres niveles: personal, relaciones próximas y colectivo.

Imagen 1*Dimensiones de empoderamiento*

Nota: Rowlands (1997, p. 222)

De acuerdo con la autora (Rowlands, 1997), la dimensión personal implica el sentido de confianza, la capacidad individual y la deconstrucción de conflictos no observados. Por lo que sostiene que el sentido de confianza permite a las mujeres sentirse más seguras de sí mismas, lo que les facilita interactuar con personas con las que normalmente no lo harían y expresar sus opiniones. Asimismo, señala que la capacidad individual se refiere a la adquisición de nuevas habilidades, lo cual influye en su satisfacción y seguridad. La subdimensión de destrucción de conflictos no observados alude al desarrollo de conciencia crítica hacia los roles de género que promueven su opresión, y cómo comienzan a desnaturalizarlos, tal como mencionaba Moser (1993).

La dimensión relaciones próximas consiste en el desarrollo de la habilidad para negociar e influir en las decisiones tomadas con su familia y pareja (Rowlands, 1997). En este sentido, señala la autora, el empoderamiento implica que las mujeres participen de manera más activa en las decisiones, tanto con su pareja como con sus familiares, y sean capaces de exigir sus propios derechos.

Relacionado con esta dimensión, García et al. (2022) argumentan que la familia es la dimensión donde se generan la mayor parte de acciones

que fortalecen o inhiben el proceso de empoderamiento femenino, ya que está influenciada por los esposos y por la decisión propia de cada mujer. Esto debido a que la familia funge como la principal institución de subordinación femenina y de ideología patriarcal, que determina; el acceso a esferas públicas, control de recursos económicos, el rol de las tareas domésticas y la libertad de movimiento.

La tercera y última dimensión, la colectiva, alude al empoderamiento que las personas adquieren al trabajar de manera conjunta con otras personas y lograr un impacto mayor del que podrían lograr individualmente (Rowlands, 1997). Esta dimensión comprende la capacidad de organización entre un grupo de mujeres para satisfacer sus necesidades y el grado en que obtienen mayor acceso al poder económico, social y político.

Para la autora, la capacidad de organización incluye el sentido de pertenencia e identidad con el grupo, lo que impacta en la capacidad individual de asumir el control de sus propias vidas y contribuir de manera significativa en su comunidad (Rowlands, 1997). Además, señala que al formar parte de estos grupos, las mujeres adquieren un mayor poder económico, social y político, comparado con el que tendrían individualmente.

Autores como Rubio et al. (2017), González et al. (2021) y Couto y Saiani (2021) señalan que el poder económico se refiere al acceso a recursos económicos, lo que les permite mejorar su calidad de vida, participar en las decisiones financieras familiares, obtener autonomía para ingresar al mercado laboral, controlar su propio dinero e influir en las decisiones personales y familiares.

El poder social se refiere al desarrollo de capacidades para tomar decisiones colectivas y a la creación de redes con el objetivo de lograr una transformación social (González et al., 2021; Rubio et al., 2017). En complementariedad, el poder político implica el pleno conocimiento de los derechos y una mayor participación democrática de las mujeres en el ámbito público para cambiar el equilibrio de poder entre los actores involucrados (González et al., 2021; Couto y Saiani, 2021).

En el análisis de la problemática planteada, resultan fundamentales dos conceptos propuestos por Young (1997): la “condición” y la “posición”. Según la autora, la condición se refiere al estado material en el que se encuentran las mujeres, abarcando aspectos como la pobreza, la falta de

educación y capacitación, la carga de trabajo excesiva, la falta de acceso a tecnología moderna, herramientas especializadas, habilidades laborales, entre otros. Por otro lado, la posición implica la ubicación social de las mujeres en relación con los hombres, y su objetivo es transformar el papel de subordinación que históricamente ha sido asignado a las mujeres.

Estos dos conceptos desempeñan un papel crucial, ya que permiten evaluar en qué medida la creación de una empresa contribuye a mejorar tanto la condición como la posición de las mujeres. Asimismo, resulta relevante analizar estas mejoras diferenciadas según el tipo de empresa que se haya creado. En el contexto de las mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, la teoría de Rowlands (1997) y de Young (1997) proporciona un marco sólido para comprender cómo el tipo de empresa creada puede influir en su nivel de empoderamiento.

Relativo al tipo de empresa creada, la diferencia entre el autoempleo y el emprendimiento ha sido objeto de estudio en diversos artículos científicos. La literatura ha destacado algunas diferencias clave. En primer lugar, el autoempleo se refiere a la creación de un negocio para satisfacer las necesidades de empleo y generar ingresos personales (Carland et al., 1992). En contraste, el emprendimiento implica la creación de un negocio con una perspectiva de crecimiento y expansión, buscando oportunidades de mercado y generando empleo para otros (Shane y Venkataraman, 2000).

Otra diferencia importante radica en la escala y el crecimiento. El autoempleo se enfoca principalmente en mantener un negocio rentable y estable que satisfaga las necesidades personales y familiares de la persona que crea la empresa (Kautonen et al., 2014). Por el contrario, el emprendimiento se caracteriza por una mentalidad de crecimiento y expansión, con el objetivo de desarrollar un negocio a mayor escala y aumentar su impacto en el mercado (Baron, 2007).

La orientación al crecimiento y la adquisición de recursos también difieren entre el autoempleo y el emprendimiento. Mientras que el autoempleo puede basarse en los recursos y habilidades existentes del individuo, el emprendimiento implica la búsqueda y adquisición de recursos adicionales para apoyar el crecimiento y la expansión del negocio (Arenius y Minniti, 2005). Las personas emprendedoras se dedican acti-

vamente a identificar y aprovechar oportunidades, movilizando recursos financieros, humanos y sociales para lograr sus objetivos (Baumol, 1996).

En cuanto al impacto económico y social, el emprendimiento se considera un motor del crecimiento económico y la generación de empleo a gran escala (Acs y Szerb, 2007). Por otro lado, el autoempleo puede tener un impacto más limitado en términos de generación de empleo y contribución al desarrollo económico (Parker, 2009). Sin embargo, el autoempleo puede ser una opción válida para aquellas personas que buscan independencia laboral y flexibilidad en sus actividades comerciales (Obschonka et al., 2019).

Desde la perspectiva de Soler et al. (2014), el autoempleo se basa en la satisfacción de necesidades propias, mediante la dominación de recursos y medios que el sistema y estructura social ponga a su alcance. Bajo este esquema, se puede inferir que el autoempleo tiene como finalidad mejorar la condición de las mujeres, pero no necesariamente su posición (Young, 1997).

En contraste, el emprendimiento persigue crear valor para la comunidad y el sector, así como enfocarse en su crecimiento, permanencia y rentabilidad (Sallenave, 1994). Además, Soler et al. (2014) señalan que este tipo de esquema se enfoca en el desarrollo de la confianza de los individuos y las comunidades para impulsar cambios positivos en su contexto.

De ahí se infiere que, al crear una empresa bajo el autoempleo, por su carácter individualista para generar ingresos, no se cuestionan las relaciones de opresión y solo se desarrolla el empoderamiento en un nivel personal, es decir, se logra mejorar su condición, pero no su posición. En cambio, bajo el emprendimiento, al aportar valor a los grupos de interés, puede desarrollar empoderamiento en los tres niveles (personal, relaciones próximas y colectivo) y generar cambios en la estructura social.

Metodología

El presente estudio es de corte cuantitativo y tiene como objetivo medir el grado de empoderamiento experimentado por mujeres tras la creación de sus empresas. Para ello, se utilizó un cuestionario estructurado que consta de 49 preguntas para recopilar datos sobre el nivel de empodera-

miento, así como información relacionada con el tipo de empresa creada por cada participante. Se encuentra estructurado en tres secciones:

1. Datos generales sobre la emprendedora: Recaba datos generales como edad, lugar de residencia, educación y estado civil.
2. Datos generales sobre el negocio: Identifica lugar donde se encuentra el negocio, antigüedad, propiedad del negocio, toma de decisiones en la empresa.
3. Efectos en el empoderamiento femenino: Analiza a través de una escala de Likert una serie de enunciados relacionados con el nivel de empoderamiento femenino según el modelo de Rowlands (1997): personal, relaciones próximas y colectivo.

El cuestionario fue sometido a tres pruebas piloto para evaluar su funcionalidad y claridad. A partir de los resultados obtenidos en la tercera prueba piloto, se realizó un análisis de confiabilidad interna utilizando el coeficiente alpha de Cronbach en el software SPSS. Este análisis permitió evaluar la consistencia interna del instrumento, basado en el promedio de las correlaciones entre los ítems (Universidad de Valencia, 2010). Según los resultados del análisis, el coeficiente alpha de Cronbach arrojó un valor de 0.882, lo cual indica un alto grado de confiabilidad interna del cuestionario.

Una vez recopilada la información, se realizó un procesamiento de los cuestionarios utilizando el software estadístico SPSS. Posteriormente, los datos se agruparon de acuerdo con las subdimensiones de la encuesta y se empleó estadística descriptiva, con el objetivo de construir una escala para medir el nivel de empoderamiento (personal, relaciones próximas y colectivas).

Las mujeres encuestadas forman parte de un colectivo en el municipio de Coatepec, Veracruz. Fueron seleccionadas mediante el sistema del muestreo aleatorio simple con la finalidad de darle a cada una la misma probabilidad de ser seleccionada. Este colectivo surge en respuesta a la situación en la que las mujeres de Coatepec se enfrentan al crear sus propios negocios, y fue iniciado con el propósito de generar un cambio en la vida personal de las mujeres y fomentar el desarrollo económico y comunitario en la región. Por lo que estudiarlo proporcionará una visión

enriquecedora y contextualizada sobre el empoderamiento femenino en el ámbito empresarial de la región.

Desarrollo

El emprendimiento femenino ha sido objeto de estudio en diversos contextos, y entender las motivaciones y razones detrás de la decisión de emprender es fundamental para comprender este fenómeno en México y específicamente en Veracruz. En relación con el funcionamiento de las empresas dirigidas por mujeres en América Latina, estudios como los de Zabłudovsky (2020) y Paz y Espinoza (2019) señalan que estas operan en condiciones precarias y tienden a satisfacer solo necesidades básicas de subsistencia. Estos autores enfatizan que la motivación para establecer sus propias empresas no surge principalmente de una oportunidad en el mercado, sino de las limitaciones que enfrentan para acceder a otras fuentes de empleo.

Coincidiendo con los autores mencionados, Zamora et al. (2022) destacan que muchas mujeres en México se involucran en actividades emprendedoras por necesidad, impulsadas por el contexto socioeconómico. En este sentido, la creación de empresas se convierte en la única opción para ingresar al mercado laboral y generar ingresos propios, siendo un medio preferente para mejorar su supervivencia y la de sus familias.

En México, las empresas lideradas por mujeres desempeñan un papel importante en el país y están ganando cada vez más relevancia. Según el Programa Institucional 2020-2024 del Instituto Nacional de las Mujeres (2021), una de cada cinco de las pequeñas y medianas empresas (pymes) que se abren en México está liderada por mujeres. Además, según datos del INEGI (2021), las mujeres representaron el 36.6 % del total de personas propietarias de establecimientos micro, pequeños y medianos en sectores como manufactura, comercio y servicios privados no financieros.

En cuanto a los motivos que impulsan a las mujeres a crear una empresa en México, se han identificado diversos factores en investigaciones previas. González y Morales (2019) destacan la necesidad económica como uno de los principales impulsores, donde las mujeres emprenden como una estrategia para generar ingresos y superar la precariedad laboral.

Por otro lado, Carrillo y Vargas (2020) señalan que las mujeres también emprenden con el objetivo de conciliar su vida personal y profesional, buscando mayor autonomía y flexibilidad en la gestión de su tiempo.

En el contexto específico de Veracruz, se han llevado a cabo estudios que abordan las motivaciones y desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras. Rodríguez y Vázquez (2018) indican que las mujeres emprenden en Veracruz principalmente por la necesidad de generar ingresos y asegurar su sustento económico. Asimismo, Ochoa y Estrada (2019) resaltan la importancia de la independencia económica y el deseo de contribuir al desarrollo local como factores impulsores del emprendimiento femenino en la región.

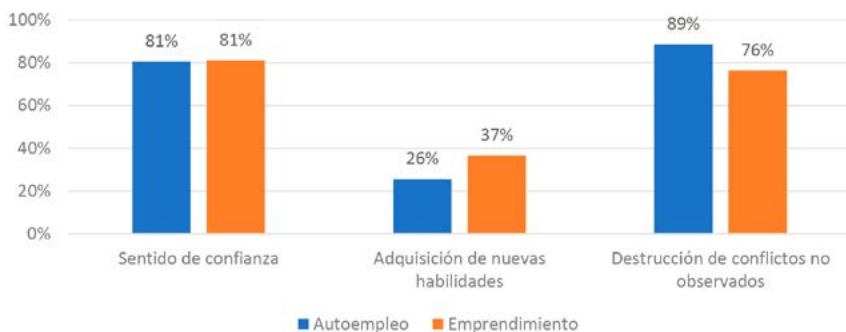
Sin embargo, las mujeres emprendedoras en México y Veracruz también se enfrentan a barreras específicas que afectan su desarrollo y crecimiento empresarial. Según la investigación de Herrera et al. (2021), las barreras más comunes incluyen la falta de acceso a financiamiento, la conciliación de roles familiares y laborales, así como los estereotipos de género arraigados en la sociedad. Por otro lado, se ha identificado que la capacitación y el apoyo institucional son elementos clave para fortalecer el emprendimiento femenino en la región (Hernández et al., 2020).

Análisis de resultados

En esta sección, se presentarán los resultados del estudio y se analizarán las diferencias en el nivel de empoderamiento entre mujeres dedicadas al autoempleo y al emprendimiento.

Empoderamiento personal

El nivel de empoderamiento personal se basó en el modelo de Rowlands (1997), el cual incluye aspectos como el sentido de confianza en sí misma, la adquisición de nuevas habilidades y la superación de conflictos no observados.

Imagen 2*Empoderamiento a nivel personal*

Nota: Elaboración propia.

En relación con el sentido de confianza, los resultados del estudio revelaron que no se encontraron diferencias significativas entre las mujeres emprendedoras que se dedican al autoempleo y aquellas involucradas en el emprendimiento. Ambos grupos obtuvieron un valor de 81 % en cuanto al nivel de confianza en sí mismas. Esto sugiere que ambas formas de emprendimiento brindan a las mujeres un sentido sólido de confianza en sus capacidades y habilidades.

En cuanto a la adquisición de nuevas habilidades, se observó una diferencia significativa entre los dos grupos. Las mujeres que optaron por el autoempleo reportaron un mayor nivel de adquisición de nuevas habilidades, con un valor de 26 %, en comparación con las mujeres involucradas en el emprendimiento, quienes obtuvieron un valor de 37 %. Esto indica que las mujeres que se dedican al emprendimiento tienen una mayor oportunidad de desarrollar y ampliar sus habilidades a medida que gestionan sus propios negocios.

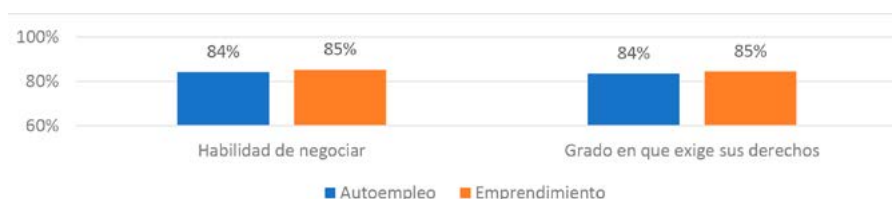
En relación con la destrucción de conflictos no observados, se encontró que las mujeres que se dedican al autoempleo experimentaron un mayor nivel, con un valor de 89 %, en comparación con aquellas involucradas en el emprendimiento, quienes obtuvieron un valor de 76 %. Esto indica que el autoempleo puede proporcionar un entorno más propicio para el desarrollo de conciencia crítica hacia los roles de género que promueven su opresión, y cómo comienzan a desnaturalizarlos.

Empoderamiento en relaciones próximas

En el nivel de relaciones próximas, los resultados revelaron diferencias significativas entre las mujeres emprendedoras que se dedican al autoempleo y aquellas involucradas en el emprendimiento. En cuanto a la habilidad para negociar e influir en la naturaleza de la relación de poder, se encontró que las mujeres dedicadas al emprendimiento obtuvieron un valor de 85 %, mientras que aquellas involucradas en el autoempleo obtuvieron un valor ligeramente inferior, de 84 %. Esto indica que las mujeres que se dedican al emprendimiento tienen casi la misma capacidad para negociar y ejercer influencia en las relaciones de poder en comparación con las mujeres que se autoemplean.

Imagen 3

Empoderamiento a nivel relaciones próximas



Nota: Elaboración propia.

En relación con el grado en que exigen sus derechos, se observó una diferencia similar. Las mujeres involucradas en el emprendimiento obtuvieron un valor de 85 %, mientras que aquellas dedicadas al autoempleo obtuvieron un valor de 84 %. Esto sugiere que las mujeres emprendedoras en general tienen un nivel similar en cuanto a la exigencia de sus derechos en las relaciones próximas, independientemente del tipo de empresa que hayan creado.

Empoderamiento en la colectividad

Esta dimensión del empoderamiento se refiere a la capacidad de trabajar en conjunto con otras personas para lograr un impacto mayor y obtener mayor acceso al poder económico, social y político. En cuanto

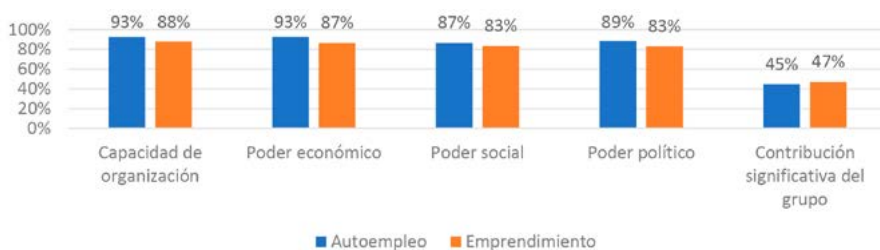
a la capacidad de organización, se observó que las mujeres dedicadas al autoempleo obtuvieron un valor de 93 %, mientras que aquellas involucradas en el emprendimiento obtuvieron un valor ligeramente inferior, de 88 %. Esto indica que las mujeres que se dedican al autoempleo tienen una mayor capacidad de organización en comparación con las mujeres emprendedoras.

En relación con el poder económico, se encontró que las mujeres dedicadas al autoempleo obtuvieron un valor de 93 %, mientras que aquellas involucradas en el emprendimiento obtuvieron un valor de 87 %. Esto sugiere que las mujeres dedicadas al autoempleo tienen un mayor acceso al poder económico en comparación con las mujeres emprendedoras.

En cuanto al poder social, se observó que las mujeres dedicadas al autoempleo obtuvieron un valor de 87 %, mientras que aquellas involucradas en el emprendimiento obtuvieron un valor de 83 %. Esto indica que las mujeres dedicadas al autoempleo tienen un mayor grado de poder social en comparación con las mujeres emprendedoras.

Imagen 4

Empoderamiento a nivel colectivo



Nota: Elaboración propia.

En relación con el poder político, se encontró que las mujeres dedicadas al autoempleo obtuvieron un valor de 89 %, mientras que aquellas involucradas en el emprendimiento obtuvieron un valor de 83 %. Esto sugiere que las mujeres dedicadas al autoempleo tienen un mayor acceso al poder político en comparación con las mujeres emprendedoras.

En cuanto a la contribución significativa del grupo, se observaron valores cercanos entre ambos grupos. Las mujeres dedicadas al autoempleo obtuvieron un valor de 45 %, mientras que aquellas involucradas en el

emprendimiento obtuvieron un valor ligeramente superior, de 47 %. Esto indica que ambas categorías de mujeres emprendedoras perciben una contribución significativa del grupo en su empoderamiento colectivo.

Imagen 5

Comparación de los niveles de empoderamiento.



Nota: Elaboración propia.

Los resultados revelaron que las mujeres emprendedoras de Coatepec, Veracruz, presentaron un nivel general de empoderamiento moderado. Estos hallazgos sugieren que, en el nivel personal, tanto las mujeres dedicadas al autoempleo como las mujeres emprendedoras se sienten empoderadas en términos de su confianza y autoestima, sin haberse encontrado una diferencia significativa entre ambos grupos.

En cuanto al nivel de relaciones próximas, se encontró que el 84 % de las mujeres dedicadas al autoempleo reportaron un nivel alto de empoderamiento en esta dimensión, mientras que el 85 % de las mujeres emprendedoras también mostraron un nivel alto. Estos resultados indican que las mujeres en ambos grupos se sienten empoderadas en sus relaciones familiares, de amistad y laborales cercanas, sin haberse encontrado una diferencia significativa entre ellos.

Finalmente, en relación al nivel colectivo, se observó que el 84 % de las mujeres dedicadas al autoempleo manifestaron un nivel alto de empoderamiento en esta dimensión, mientras que el 80 % de las mujeres emprendedoras también reportaron un nivel alto. Esto sugiere que ambas categorías de mujeres emprendedoras perciben un grado considerable de empoderamiento en términos de su capacidad de organización y su acceso al poder económico, social y político, sin haberse encontrado una diferencia significativa entre ambos grupos.

Conclusión

El presente estudio investigó el grado de empoderamiento experimentado por mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, centrándose en el tipo de empresa creada, ya sea autoempleo o emprendimiento. Se utilizaron las dimensiones del modelo de empoderamiento de Rowlands (1997): nivel personal, relaciones próximas y colectivo, para analizar las diferencias en el empoderamiento en cada tipo de empresa.

En cuanto al nivel personal, no se encontraron diferencias significativas entre el autoempleo y el emprendimiento, con un 56 % y un 62 % de mujeres respectivamente reportando niveles moderados de empoderamiento. Esto sugiere que ambas formas de emprendimiento brindan un nivel similar de capacidad y control sobre la propia vida y decisiones.

En el nivel de relaciones próximas, también se observó una similitud en los resultados entre el autoempleo y el emprendimiento, con un 84 % de mujeres en ambos casos reportando niveles altos de empoderamiento. Esto indica que las mujeres emprendedoras se sienten empoderadas en sus relaciones familiares, de amistad y laborales cercanas, lo cual puede tener un impacto positivo en su bienestar general.

En cuanto al nivel colectivo, se encontraron diferencias significativas entre el autoempleo y el emprendimiento. En el autoempleo, el 84 % de las mujeres reportaron niveles altos de empoderamiento en la colectividad, mientras que en el emprendimiento, este porcentaje fue ligeramente menor, con un 80 %. Esto sugiere que las mujeres emprendedoras en el autoempleo perciben en mayor medida un empoderamiento en relación con la comunidad y la sociedad en general.

En general, los resultados indican que las mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, experimentan un nivel moderado de empoderamiento en todas las dimensiones analizadas. El emprendimiento, ya sea en forma de autoempleo o emprendimiento tradicional, ofrece oportunidades significativas para que las mujeres adquieran habilidades, tomen decisiones y ejerzan influencia en su entorno.

Discusión

Los resultados obtenidos en este estudio sobre el empoderamiento de las mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, pueden ser discutidos en relación con las investigaciones previas realizadas por Zabłudovsky (2020), Paz y Espinoza (2019), Zamora et al. (2022), González y Morales (2019), Carrillo y Vargas (2020), Rodríguez y Vázquez (2018), Ochoa y Estrada (2019), Herrera et al. (2021) y Hernández et al. (2020).

En primer lugar, los resultados de este estudio muestran que las mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, experimentan un nivel moderado de empoderamiento en general. Esto es consistente con los hallazgos de Zamora et al. (2022), quienes señalaron que las mujeres emprendedoras en México suelen operar en condiciones precarias y tienen la intención de satisfacer niveles de subsistencia. Sin embargo, es importante destacar que el emprendimiento les brinda a estas mujeres una oportunidad de generar sus propios ingresos y tener cierto control sobre su vida laboral.

En relación con el tipo de empresa creada, se encontraron diferencias en el nivel de empoderamiento en las dimensiones del modelo de Rowlands (1997). En el nivel personal, no se observaron diferencias significativas entre el autoempleo y el emprendimiento, lo cual puede sugerir que ambos tipos de emprendimiento brindan a las mujeres un sentido de confianza similar en sí mismas, ya que ambos obtuvieron un valor de 81 %. Esto contrasta con los hallazgos de Zamora et al. (2022) y Paz y Espinoza (2019), quienes señalaron que muchas mujeres emprenden por necesidad y no por una oportunidad en el mercado.

En general, estos resultados son consistentes con los hallazgos de otros estudios. Por ejemplo, Paz y Espinoza (2019) señalaron que las mujeres en el autoempleo tienden a tener una mayor autonomía y control sobre su trabajo, lo que puede contribuir a su nivel de empoderamiento. Por otro lado, Zamora et al. (2022) destacaron que muchas mujeres emprenden por necesidad y se enfrentan a limitaciones en términos de acceso a otras fuentes de empleo, lo que puede influir en su nivel de empoderamiento.

Es importante destacar que este estudio tiene limitaciones que deben ser consideradas. En primer lugar, la muestra se limitó a mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, por lo que los resultados pueden no

ser generalizables a otras poblaciones o contextos. Además, la medición del empoderamiento se basó en una escala específica y puede haber otras dimensiones o aspectos del empoderamiento que no se tuvieron en cuenta.

En resumen, este estudio aporta evidencia sobre el nivel de empoderamiento de las mujeres emprendedoras en Coatepec, Veracruz, y destaca las diferencias encontradas según el tipo de empresa creada. Estos hallazgos tienen implicaciones importantes para el diseño de políticas y programas de apoyo al emprendimiento femenino, ya que resaltan la importancia de considerar las necesidades y desafíos específicos que enfrentan las mujeres en cada tipo de empresa. Además, este estudio destaca la importancia de seguir investigando y promoviendo el empoderamiento de las mujeres emprendedoras para fomentar su desarrollo personal, económico y social.

Referencias

- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small Business Economics*, 28(2-3), 109-122.
- Appleyard, S. (2002). A Rights-Based Approach to Development: What the policy documents of the UN, development cooperation and NGO agencies say. *Background Paper for Human Rights Roundtable*, (1): "A rights-based approach to development" https://archive.crin.org/en/docs/resources/publications/hrbap/RBA_policy_docs_UN_NGO.pdf
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Baron, R. A. (2007). *Entrepreneurship: A process perspective*. Thomson South-Western.
- Batliwala, S. (1997) El significado del empoderamiento de las mujeres: Nuevos conceptos desde la acción. En León, M. (Comp), *Poder y Empoderamiento de las mujeres*. TM Editores y UN Facultad de Ciencias Humanas, 187-212.
- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.

- Carland, J. W., Hoy, F., & Carland, J. A. (1992). "Who is an entrepreneur?" Is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(3), 47-68.
- Carosio, A. (2004). Las mujeres y la opción emprendedora. *Revista Venezolana de estudios de la mujer*, 9(23), 79-113.
- Couto, M. C. D. A., y Saiani, C. C. S. (2021). Dimensões do empoderamento feminino no Brasil: índices e caracterização por atributos locacionais e individuais e participação no Programa Bolsa Família. *Revista Brasileira de Estudos de População*, 38, 1-22. <http://dx.doi.org/10.20947/S0102-3098a0147>
- García, V., Cruz, E., Mejía, C. (2022). Factores que impulsan e inhiben el empoderamiento femenino: una revisión de literatura. *Reflexiones Revista Facultad de Ciencias Sociales Universidad de Costa Rica*, 101(1), 1-19.
- Gómez, I. (2019). Las cooperativas de mujeres en España: ¿empoderamiento o perpetuación de roles de género? *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos*, (131), 48-64.
- González, I., Osorio, M. y Delgado, A. (2021). Empoderamiento en el turismo rural. Propuesta de un instrumento de medición. *Investigaciones Turísticas*, (22), 69-94. <https://doi.org/10.14198/INTURI2021.22.4>
- Hernández, C., Sánchez, M. y Díaz, O. (2018). Empoderamiento y cooperativismo femenino, tres estudios de caso de cooperativas lideradas por mujeres en la Ciudad de México. *Acta Universitaria*, 28(5), 72-83
- Instituto Veracruzano de las Mujeres. (2017). Informe estadístico del banco estatal de datos para el seguimiento de la ruta crítica de las mujeres en situación de violencia periodo 2010-2016. <http://www.ivermujeres.gob.mx/wp-content/uploads/sites/16/2017/04/INFORME-ESTADISTICO-FINAL-2010-2016.pdf>
- Kautonen, T., Down, S., & Minniti, M. (2014). Ageing and entrepreneurial preferences. *Small Business Economics*, 42(3), 579-594.
- Moser, C. (1993). *Gender Planning and Development: Theory, Practice and Training*. London: Routledge.
- Muñoz, C. E., Barrera, R. M., y Espinosa, A. D. C. D. (2021). Model of Psychological Empowerment Based on Structural Equations for Predicting Autonomy. *Revista Colombiana de Psicología*, 30(2). <https://doi.org/10.15446/rcp.v30n2.82149>

- Obschonka, M., Stuetzer, M., Audretsch, D. B., Rentfrow, P. J., Potter, J., & Gosling, S. D. (2019). Entrepreneurial regions: Do macro-psychological cultural characteristics of regions help solve the “knowledge paradox” of economics? *PLoS ONE*, 14(4), e0216080.
- Organización de las Naciones Unidas. (2016). Principios para el empoderamiento de las mujeres en las empresas. <http://www.onu.org.mx/wp-content/uploads/2016/12/Empoderamiento-mujeres-en-empresas.pdf>
- Pandey, N. (2015) Women entrepreneurship: an effective and possible approach for women empowerment. *International Journal of Development Research*, 5(5) 4275-4279
- Paredes, S. P., Leal, M. C., & Saavedra, M. L. (2019). Factores que influyen en el emprendimiento femenino en México. *Suma de Negocios*, 10(23), 158-167. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2019.v10.n23.a8>
- Parker, S. C. (2009). *The economics of entrepreneurship*. Cambridge University Press.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. (2019). *Empoderamiento económico de las mujeres*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. <https://www.undp.org/content/undp/es/home/gender-equality/women-s-economic-empowerment.html>
- Rowlands, J. (1997). *Questioning empowerment: Working with women in Honduras*. R Oxfam.
- Rubio, A. G. R., Bordi, I. V., Ortiz, H. T., y Muro, P. G. (2017). Empoderamiento y feminismo comunitario en la conservación del maíz en México. *Revista Estudios Feministas*, 25, 1073-1092.
- Sallenave, J.P. (1994). *La gerencia integral*. Editorial Norma.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Soler, P., Planas, A., Ciraso, A., y Ribot, A. (2014). Empoderamiento en la comunidad. El diseño de un sistema abierto de indicadores a partir de procesos de Evaluación Participativa. *Pedagogía Social. Revista Interuniversitaria*, (24), 49-77.
- Stanzin, M. (2016) Role of women entrepreneurship in promoting women empowerment. *International Journal of Management and Applied Science*, 2(10), pp. 48-51.

- Universidad de Valencia. (2010). *SPSS: Análisis de Fiabilidad Alfa de Cronbach* [Documento en PDF] Disponible en: https://www.uv.es/innomide/spss/SPSS/SPSS_0801B.pdf
- Young, K. (1997). Empoderamiento desde abajo: ¿Qué podemos aprender de las organizaciones de base? En León, M. (Comp). *Poder y Empoderamiento de las mujeres*. TM Editores y UN Facultad de Ciencias Humanas, 99-118.

Capítulo 6

Effects of Liberal Market Economies (LMEs) and Coordinated Market Economies (CMEs) on the environment

*Tania Muñoz Ramos
Edgar Juan Saucedo Acosta*

<https://doi.org/10.61728/AE20250669>



1. Introduction

In recent decades, the role of business in solving various environmental challenges has emerged as a subject of debate (Gladwin, 1987; Balachandran et al., 2011; Davies, 2009; Hertin and Berkhout, 2003). Traditional environmental and welfare economics theory largely concludes that market failures inherent in the economic system prevent business action from solving environmental problems and, indeed, often motivate environmentally degrading business behaviors (Pigou, 2017; Tietenberg, 2000).

Martinez-Alier et al. (2004) establish that the market economy does not ensure social or ecological reproduction since the market does not manage to produce the energy and materials used in industrial economies but merely achieves their extraction. In contrast, some authors promote the entrepreneurial role as a means to solve the problems of market failures (Coase, 1974; North and Thomas, 1970) and, more specifically, environmental problems (Anderson, 2000; Dean and McMullen, 2007).

Considering that environmental problems generally tend to create uncertainty, the need for sufficient mechanisms to combat such problems is evident for DiMaggio and Powell (1983); Weisbuch (2000); Ostrom (2008); These mechanisms are the institutions, taken as the written and unwritten rules, norms, and restrictions that humans design to reduce the uncertainty that human exchange entails and thereby control their environment (North, 1991).

If institutions are the rules, then organizations are groups formed by individuals united by common goals that build belief systems, which evolve historically from their own learning and induce decision makers to achieve a specific micro and macroeconomic performance to erect an elaborate structure of rules, norms, conventions, and beliefs embodied in constitutions, property rights, and informal restrictions; these in turn shape economic performance (North, 2008).

According to Meyer (2011), institutional theory can be interrelated with corporate responsibility studies theory. One of the most recent ins-

titutionalist theoretical developments is the literature on “varieties of capitalism”, spearheaded by Hall and Soskice, who focus their study on how the relations between the state, the market, and civil society are organized differently between capitalist systems and how divergent capitalist models impact business strategy and behavior (Amable 2003; Crouch 2005).

Current economies are the reflection of a world with unusually rapid changes, which requires an institutional adaptation of the same complexity. The success of each economy will depend on the creation of integral institutions that not only promote efficiency in the markets but also provide the actors with tools to combat environmental and other problems. But the environment has not been considered a fundamental element in this theory; therefore, the objective of this research is to introduce the idea of the environment as a new sphere of coordination in the framework proposed by Hall and Soskice (2001). In order to do so, it is necessary to analyze the effects that LMEs and CMEs have on the levels of pollution from GHG emissions.

This is why the objective of this research is to analyze possible conditioning factors of the non-linear relationship that the Environmental Kuznets Curve (EKC) hypothesis assumes in 10 OECD countries during the period 1990–2016, where a GMM panel data model is used to study the variables: GHG emissions per capita, GDP per capita, union density, market capitalization, and expected years of schooling. Additionally, two GMM models were applied to the same data set to analyze the effects that LMEs and CMEs have on the level of greenhouse gas pollution.

According to the results, there is evidence of the possible occurrence of EKC considering variables related to the coordination spheres of Hall and Soskice (2001) in the 10 countries under study. Additionally, it was found that the LMEs have a better positive effect on reducing GHG than the CMEs, which is attributed to the pressure from consumers for environmentally responsible products and services and also to compliance with environmental regulations. Years of schooling result in a positive effect on CMEs to reduce GHG, while the effect of market capitalization is negative for LMEs, and union density is negative for both types of capitalism.

This research consists of five sections: the introductory part, followed by a section that covers the literature review that synthesizes the varieties of capitalism theory and includes a general review of EKC studies and the possible effects of the varieties of capitalism on the environment. A third section covers the methodology and the data used in this research, followed by the results of the method applied, and finally the discussion and the conclusions are presented.

2. Literature Review

2.1 The company and the Varieties of Capitalism

The theory of the varieties of capitalism offers a framework for understanding the institutional similarities and differences found in developed economies. According to this approach, the company is relational and seeks to develop and exploit its dynamic capabilities and basic competencies. Another important factor is the company's relationships, both internally (with employees, administrators, and investors) and externally (with suppliers, customers, trade associations, etc.). Because these relationships are problematic, the success of a company depends on its ability to coordinate effectively with a wide range of actors in different settings (Hall and Soskice, 2001).

According to this approach, the classification of economies in the various varieties of capitalism is based on finding similar patterns of coordination among the different economic entities. In the classification proposed by Hall and Soskice (2001), the authors establish five spheres for solving existing coordination problems.

Table 1. Spheres of business coordination

Coordination Spheres
Industrial Relations: This area studies how the company coordinates its negotiations regarding wages and working conditions with the unions.
Training and education are related to the amount of investment made to train the employees of a company.
Corporate governance Refers to how the company gets access to financing and how investors ensure the return on investment.
Inter-company relations: This sphere analyzes the relationship with other companies, suppliers, clients, inputs, and access to technology.
Coordination with employees: This sphere analyzes how the company ensures the necessary cooperation with employees and how the objectives of the company are achieved.

Source: Own elaboration, based on Hall and Soskice (2001).

Table 1 frames the coordination spheres that Hall and Soskice (2001) propose to solve coordination problems and that allow the classification of developed economies into two large clusters. Coordinated Market Economies (CME) are those economies that are characterized by having companies that, through collective decisions and informal agreements, organize their coordination relationships with the different economic agents. In CMEs, there is a high union density, labor protection for the long term, long-term bank financing, cooperation between companies through reputational networks, highly trained employees, and long-term investment in human capital. Germany, Japan, Switzerland, Belgium, Sweden, Norway, Denmark, Finland, and Austria are classified as CME. The other cluster, the Liberal Market Economies (LME), coordinated their stakeholders through formal agreements in the pursuit of achieving high profit rates through unilateral control based on market fluctuations, little association between employees, deregulated labor markets, employees with easily transferable and general skills, and the ease of exchange of technical knowledge and innovations. Australia, Canada, Ireland, the United Kingdom, the United States, and New Zealand are considered LME.

This classification scheme of economies has opened the door for the development of various classifications and taxonomies under the business coordination approach, not only in developed economies but

also in developing economies (Amable, 2003; Taylor, 2004; Nolke and Vliegenthart, 2009; Molina and Rhodes, 2008; Schneider, 2009).

Since institutions establish the incentives and formal and informal constraints that shape the behavior of the agents involved (North, 1991), it is clear that institutional quality would vary from one economy to another. In the literature on varieties of capitalism, Hall and Soskice (2001) concluded that institutional competitive advantages are a consequence of institutional complementarities, and this occurs between the five coordination spheres, where the proper functioning of one sphere positively affects the other (Aoki, 2003).

Varieties of capitalism have been used to examine various dimensions, for example: Taylor (2009) analyzes the number of patents and innovations generated by the varieties of capitalism. Epaminonda (2016) studies syndicate union variables using data panels. Mariotti and Marzano (2019) used a simple regression model to analyze the degree of internalization in capitalist systems. Setterfield and Kim (2018), based on a Kaleckian macroeconomic stock flow model (proposed by the same authors in 2016), analyze the increase in income inequality and its long-term stability. Witt and Jackson (2016) performed a qualitative comparative analysis (fsQCA) to test whether different institutional configurations are sufficient for high performance in different sectors, characterized by forms of radical or incremental innovation. Bolaos et al. (2020) analyze the impact of the varieties of capitalism on the relationship between social capital and inequality using a static panel model. Witt and Stahl (2016) carried out a statistical analysis based on the application of surveys on social responsibility. Williams et al. (2015) Analyze the degree of informality (number of non-formal companies) using PROBIT models.

It becomes clear that environmental issues that concern companies haven't been considered in the varieties of capitalism approach. The diverse types of institutional complementarity will generate diverse levels of pollution. Since the theory has failed to explain these situations, there is a gap in knowledge that this research will fill by analyzing the relationship between greenhouse gas emissions and Liberal Market Economies and Coordinated Market Economies.

2.2 The Environment and the Varieties of Capitalism

According to the Commission of the European Communities (2002), companies that develop environmental protection practices in the medium and long term tend to be more competitive in the international market, to the extent that respect for rules in this area encourages innovation and modernization of processes and products, promoting the use of cleaner technologies. Similarly, internationally competitive companies are in a better position to invest in new, more efficient, and cleaner technologies.

According to Hall and Soskice (2001), companies in any type of economy will develop their corporate strategies through the use of institutions. Following this argument, Mikler (2009) establishes that if companies focus on changing their behaviors with respect to the environment, this will be the product of institutions that allow or limit certain types of pro-environment behavior.

However, as economies and their societies are not the same, the use of mechanisms to hold companies accountable and provide stakeholders with opportunities to influence the accountability process is broad and diverse. Consequently, it can be assumed that the decision of companies to invest in environmentally responsible activities (RAC) is influenced by divergences in political institutions (Meyer, 1999).

For Mikler (2006), no matter the variation in motivations, environmental concerns in both varieties of capitalism present a common objective, which is the generation of profits.

Meyer (2011) establishes that in more coordinated economies, institutions help a large number of actors decide and harmonize environmental protection strategies. Whereas in more liberal market economies, these institutions are less developed and companies have more freedom to design individual RAC strategies, which could generate higher profits.

An interregional study found that European and Japanese companies are more advanced with respect to managing environmental impacts than their counterparts in North America or Asia, excluding Japan (Gordon, 2007).

Cosmas (2008) establishes that the relative adequacy of the different varieties of capitalism to sustainable development lies in the differential

conception of corporate governments, with the CME model being more conducive to the development of sustainable practices than the LME model because the objective of LME companies is to maximize the wealth of their shareholders, while individuals pursue their own interests, obtaining Pareto-efficient allocations.

The CME model recognizes the reality of imperfect conditions and is concerned with ensuring that businesses are run in ways that use resources efficiently. "For example, if there are externalities such as pollution, it is very likely that maximizing the value of the company causes a misallocation of resources" (Allen, 2005: 165). This same author argues that in the case of such externalities, companies that are interested in a broader range of stakeholders are more likely to change their behavior and produce the socially optimal level of contamination, so that although it is not possible to obtain efficiency, it may be possible to achieve a better allocation of resources in the interest of a broad category of stakeholders. This is equally true in the case of economic activities that have the potential to degrade the environment or natural resources (i.e., mining, oil and bioprospecting, commercial agriculture, and fishing). In these cases, capitalism models that emphasize the management of companies in the interests of shareholders are likely to generate more socially inefficient outcomes than those related to the interests of a wider variety of stakeholders (Cosmas, 2008).

For Cervantes (2014), an incremental approach to environmental concerns in German CMEs could be expected, since being based on consensual, regulated cooperation with full attention to the concerns of society and its variety of stakeholders, the objective of these companies will be to balance competitive views and interests, through gradual and incremental measures aimed at ensuring continued consensus and cooperative coordination, while maintaining profits, whereas for UK LMEs, one could expect the concern for the environment to be expressed more in material terms of market forces, profits and competition, if these companies take environmental action, the justification for this is expressed in terms of what consumer demand dictates and what state regulations require, and must be addressed in the short term, to maintain market position, earnings, and shareholder value.

2.3 Factors that allow the EKC hypothesis

The relationship between economic growth and its corresponding environmental effect has been widely discussed since there are different positions in which it is stated that accelerated economic growth is one of the main causes of the decline of natural resources and environmental degradation, while its opposition states that such economic growth can be beneficial for the conservation and improvement of the quality of the environment. According to Grossman and Krueger (1991), there is an empirical relationship between per capita income and certain environmental measures, where environmental quality tends to improve as economic growth reaches a certain high level, at which point a relationship occurs where environmental quality could be represented graphically in the form of an inverted “U”, which is known as the environmental Kuznets curve (EKC).

Several studies have carried out investigations that prove the central hypothesis of the EKC, analyzing not only income as a determining factor but also other variables such as energy consumption and commercial openness (Nasir and Rehman, 2011), renewable energy sources (Bölük and Mert, 2015), energy intensity and globalization (Shahbaz et al., 2016), population growth (Alam et al., 2016), etc.

According to the observations made by these researchers and many others, it can be deduced that the problem of environmental quality is due to the intervention of multiple variables, which, by improving them, could also act as actors for mitigating the emission levels.

As mentioned before, the coordination of companies, according to the approach of Hall and Soskice (2001), occurs through five spheres of coordination and differs from country to country according to their political and economic institutions. Therefore, the institutional indicators that refer to these coordination spheres could also be considered variables that affect the incidence of EKC.

3. Methodology

To analyze the relationship between the LMEs, CMES, and the environment, a correlational and longitudinal study was applied to analyze through the analytical method the effects of the varieties of capitalism on the levels of pollution in 10 OCDE countries from 1990 to 2016. Greenhouse gas emissions per capita (GHGp) are used as a marked indicator of the efforts made by economies to reduce their pollution levels.

The empirical data compiled consist of general economic development, education, environment statistics (GHG), social and labor markets for Australia, Canada, Denmark, France, Germany, Japan, the Republic of Korea, New Zealand, the United Kingdom, and the United States.

Greenhouse gas emissions per capita (GHGp) are used as the dependent variable. These data were collected from the data base Our World in Data (2021) and present the trends in anthropogenic emissions of the main greenhouse gases and gas emissions. Data refer to total CO₂ emissions (emissions from energy use and industrial processes, for example cement production), CH₄ (methane emissions from solid waste, livestock, coal and lignite extraction, rice fields, agriculture, and leaks of gas pipelines), nitrous oxide (N₂O), hydrofluorocarbons (HFC), perfluorocarbons (PFC), sulfur hexafluoride (SF₆), and nitrogen trifluoride (NF₃). The data exclude indirect CO₂.

Since the aim of this paper is to examine the relationship between varieties of capitalism and levels of pollution, it is necessary to add variables referring to the spheres of institutional coordination. Therefore, the following indicators have been used:

- Union density (UD): Used as a labor relations indicator, UD measures the number of workers affiliated with unions, expressed as a percentage of the total number of workers. Data on union density has been collected from the International Labor Organization (2020).
- Years of schooling (YS) This variable is obtained from the data base Our World in Data (2021), and reflects the average of the expected years of schooling of a country.
- Market capitalization, or stock market value, expressed in current US dollars, comes from the World Bank development indicators (WDI, 2021).

- **Type of Capitalism (TL or TC):** It is a dichotomous variable, obtained according to the literature review. Table 2 specifies the values used.

GDP per capita (GDPP) is used as a control variable and is being collected from the database. Our World in data (2021) is expressed in constant USA dollars using purchasing power parity rates from 2011 (Constant USD, 2011). Table 3 shows a summary of the selected data.

Table 2. TK (Types of Varieties of Capitalism)

Country	Value TL	Value TC	Type of Capitalism
Australia	1	0	LME
Canada	1	0	LME
Denmark	0	1	CME
France	0	1	CME
Germany	0	1	CME
Japan	0	1	CME
Korea	0	1	CME
New Zealand	1	0	LME
United Kingdom	1	0	LME
United States	1	0	LME

Source: Own Elaboration, based on Hall & Soskice (2001); Amable (2003).

In the case of the variables related to the varieties of capitalism, the country scheme proposed by Hall and Soskice (2001) was used, who establish that CMEs carry out wage negotiations with the intervention of employers' associations and unions. Financing is based on commercial networks and banks.

On the other hand, the LMEs base their coordination on labor relations in the market; therefore, union participation and union bargaining are low. Education and vocational training are general. Corporate governance focuses on managers for decision-making.

Table 3. Summary statistics in general and by LMEs and CMEs

	N	Mean	Std. Dev	Min	Max
Overall					
Green House Gases per capita (GHGp)	270	10.65	5.65	-.312	26.12
GDP per capita (GDPp)	270	35523.43	7453.719	11632.6	53399.36
Union Density (UD)	167	23.79	16.96	7.8	73.6
Years of School (YS)	270	15.98	1.27	13.3	20.3
Market Capitalization (MK)	250	2.62e+12	4.75e+12	8.82e+09	2.74e+13
LMEs					
Green House Gases per capita (GHGp)	135	12.97	6.94	-.312	26.12
GDP per capita (GDPp)	135	36644.28	7295.59	22181.32	53399.36
Union Density (UD)	84	21.81	6.57	10.3	30.2
Years of School (YS)	135	16.25	1.29	13.7	20.3
Market Capitalization (MK)	127	3.77e+12	6.35e+12	8.82e+09	2.74e+13
CMEs					
Green House Gases per capita (GHGp)	135	8.34	2.26	3.19	13.95
GDP per capita (GDPp)	135	34402.58	7468.167	11632.6	46373.52
Union Density (UD)	83	25.796	23.03	7.8	73.6
Years of School (YS)	135	15.71	1.19	13.3	19.2
Market Capitalization (MK)	123	1.44e+12	1.31e+12	3.25e+10	4.96e+12

Source: processed and elaborated by the author

3.1 Estimation Strategy

To analyze the relationship between the LMEs, CMEs, and GHG, this study estimates two Models of generalized method of moments (GMM) panel data (Arellano and Bond, 1991) using STATA. Equations 1, 2, and 3 show the modeling used in this study. According to Aspergis et al. (2015), this type of modeling represents the functional form of the

Kuznets curve since it includes quadratic terms that associate the levels of GHG emissions with a series of determining factors. Additionally, this approach allows us to introduce varieties of capitalism variables in an additive way with the income to capture their effect in the EKC. To consider that the environmental Kuznets curve assumption will happen $\alpha_1 > 0$ and $\alpha_2 < 0$.

$$GHGp_{it} = \alpha_1 (GDPp_{it}) + \alpha_2 (GDPp_{it})^2 + \alpha_3 (UD_{it}) + \alpha_4 (YS_{it}) + \alpha_5 (MK_{it}) + \alpha_6 Time + \varepsilon_{it}$$

Equation (1)

Where:

GHG_{it}	Emissions per capita of a country i at a time t
GDP_{it}	Gross Domestic Product per capita of a country i at a time t
UD_{it}	Union Density of a country i at a time t
YS_{it}	Expected Years of Schooling of a country i at a time t
MK_{it}	Market Capitalization of a country i at a time t

The parameter allows the possibility of the fixed effects of the countries, while ε_{it} indicates the estimated residuals.

$$GHGp_{it} = \alpha_1 (TLGDGP_{it}) + \alpha_2 (UD_{it}) + \alpha_3 (YS_{it}) + \alpha_4 (MK_{it}) + \alpha_5 Time + \varepsilon_{it}$$

Equation (2)

Where:

$TLGDGP_{it}$	(TL*GDPp) of a country i at a time t
UD_{it}	Union Density of a country i at a time t
YS_{it}	Expected Years of Schooling of a country i at a time t
MK_{it}	Market Capitalization of a country i at a time t
$TLGDGP_{it}$	(TL*GDPp) of a country i at a time t

$$GHGp_{it} = \alpha_1(TCGDP_{it}) + \alpha_2(UD_{it}) + \alpha_3(YS_{it}) + \alpha_4(MK_{it}) + \alpha_5Time + \varepsilon_{it}$$

Equation (3)

Where:

$TCGDP_{it}$ (TC*GDPp) of a country i at a time t

UD_{it} Union Density of a country i at a time t

YS_{it} Expected Years of Schooling of a country i at a time t

MK_{it} Market Capitalization of a country i at a time t

In models 2 and 3, the estimated slopes of the varieties of capitalism were added to show the interaction with the GDPp.

It is expected that the sign of the coefficient revealed from the variable GDP per capita (GDP) will be positive because higher levels of per capita income are attributed to more intensive levels of production, which, in turn, contribute to higher levels of emissions. UD is expected to have an association that can be both positive and negative with the concentration levels of emissions, since it may be the case that unions tend to improve environmental quality if the measures taken benefit them somehow, or it could be the case that the environmental measures take away their benefits. In this case, it is expected that unions have a negative impact. It is expected that the variable MK of an economy negatively affects the levels of GHG emissions since the more capital stock there is, the more production processes can generate more emissions. Regarding the variable of years of schooling (YS), the sign shown is expected to be negative since, with a higher level of education, people will be more prompt to reduce their emissions.

It is expected that in models 2 and 3, the variable (TLGDP) will show a positive sign. According to the theory, LME companies mainly seek to maximize the profits of investors. While the TCGDP indicator is expected to show a negative sign since the inclusion of more actors in decision-making could generate a greater application of environmental measures,

Aside from the application of models 1, 2, and 3, an estimation of correlation has been made to analyze the interconnection between the studied variables. The coefficient value should never be 1, otherwise it will be inferred that the variables have the same information.

4. Results

Table 4 shows the correlation results between the dependent variables and the explicative variables. The independent variables are observed to have a low correlation with respect to greenhouse gas emissions. The GDPp variable is the one that shows the highest correlation index with respect to GHGp; this is expected, according to Janicke, 1988; De Bruyn et al., 1998; Hinterberger and Schmidt-Bleek, 1999; Tapio, 2002. The GHG-GDP ratio is relational; as GDP increases, GHG emissions also increase. The results show a negative sign between GHGp and GDPp for the coordinated economies, with which it could be inferred that in these countries the hypothesis of the environmental Kuznet curve could already have been fulfilled; however, the coefficient is very small, and such an assertion cannot be corroborated. The correlation between emissions and union density is small for liberal economies, but the coefficient for coordinated economies is higher and has a positive sign, which differs from the logic presented by Allen (2005) and Cervantes (2014). The interrelation between GHGp and the expected years of schooling in LMEs is high and with a negative sign, with which it could be inferred that the higher the years of schooling, the lower the amount of GHG emissions; however, for coordinated economies, the coefficient resulting is small and with a positive sign. Regarding the correlation between GHGp and MK, both results show the expected signs. Since it is expected that the LME companies are motivated by profits and market forces, a percentage increase in investments would generate greater production and higher levels of pollution. A different case is the expected behavior in CMEs, where the increase in capital stocks could benefit the environment.

Table 4. Correlation Matrix

	Overall Explanatory Variables				
	GHGp	GDPp	UD	YS	MK
Green House Gases per capita (GHGp)	1.0000				
GDP per capita (GDPp)	0.5164	1.0000			
Union Density (UD)	0.1827	0.1137	1.0000		
Years of School (YS)	-0.4198	-0.1480	0.0440	1.0000	
Market Capitalization (MK)	0.311	0.6797	-0.2724	-0.1155	1.0000
	LMEs Explanatory Variables				
	GHGp	GDPp	UD	YS	MK
Green House Gases per capita (GHGp)	1.0000				
GDP per capita (GDPp)	0.5858	1.0000			
Union Density (UD)	0.0707	-0.5862	1.0000		
Years of School (YS)	-0.8139	-0.5033	-0.0872	1.0000	
Market Capitalization (MK)	0.2293	0.8159	-0.7099	-0.1771	1.0000
	CMEs Explanatory Variables				
	GHGp	GDPp	UD	YS	MK
Green House Gases per capita (GHGp)	1.0000				
GDP per capita (GDPp)	-0.0711	1.0000			
Union Density (UD)	0.4210	0.4569	1.0000		
Years of School (YS)	0.1708	0.2589	0.1005	1.0000	
Market Capitalization (MK)	-0.1442	0.2022	-0.2447	-0.6194	1.0000

Source: processed and elaborated by the author

According to the Hausman test, models 1, 2, and 3 have a better specification for fixed effects than the random effects specification. The variables show a slow change over time, so it is reasonable to estimate the models that explain both the serial correlation and heteroscedasticity; however, to validate these assumptions, the Wald heteroscedasticity test and the Wooldridge autocorrelation test were applied to the models.

The results of the application of equation 1 are detailed in Table 5. In the diagnostic section, some of the econometric criteria that the model

satisfies are presented; additionally, the tests of Sargan, AR (1), and AR (2) are included.

Table 5. Results Model 1

Variable	Coefficient	P> [z]
$GHGp_{it} = \alpha_1 (GDPp_{it}) + \alpha_2 (GDPp_{it})^2 + \alpha_3 (UD_{it}) + \alpha_4 (YS_{it}) + \alpha_5 (MK_{it}) + \alpha_6 Time + \varepsilon_{it}$		
$GHGp_{it}$	.0004933	0.016
$(GDPp_{it})^2$	-8.16e-09	0.041
UD_{it}	.076272	0.399
YS_{it}	-.1462328	0.417
MK_i	8.98e-14	0.066
_cons	-3.150201	0.287
Diagnostic		
R ²	0.4505	
N	137obs	
Sargan	0.4295	
AR(1)	0.1285	
AR (2)	0.3901	

Source: processed and elaborated by the author

According to the results obtained, there is evidence of the presence of the EKC hypothesis between emissions and per capita income in the 10 OCDE economies under study since the estimated coefficients yielded the expected signs and turned out to be statistically significant. As shown in Table 5, the association between emissions and GDP per capita is positive in the level variable and negative in the squared variable.

In the results regarding the varieties of capitalism variables, MK is statistically significant at 10 % and gives the expected positive sign, with which it could be inferred that a percentage increase in the capital stock would increase the level of GHG emissions; however, the resultant

coefficient is very small. The variables YS and UD were not statistically significant; however, YS yielded the expected negative sign, and the union density index turned out to be a positive factor for the increase in GHG emissions of the countries under study.

Table 6. Results: Models 2 and 3

Variable	Coefficient	P> [z]
$GHGp_{it} = \alpha_1(TLGDGp_{it}) + \alpha_2(UD_{it}) + \alpha_3(YS_{it}) + \alpha_4(MK_{it}) + \alpha_5Time + \varepsilon_{it}$		
<i>TLGDGp_{it}</i>	-.0002609	0.009
<i>UD_{it}</i>	.061109	0.012
<i>YS_{it}</i>	.0133562	0.903
<i>MK_{it}</i>	6.11e-14	0.008
_cons	6.637703	0.090
Diagnostic		
R ²	0.6473	
N	137obs	
Sargan	0.6495	
AR(1)	0.1266	
AR (2)	0.4223	
Variable	Coefficient	P> [z]
$GHGp_{it} = \alpha_1(TCGDP_{it}) + \alpha_2(UD_{it}) + \alpha_3(YS_{it}) + \alpha_4(MK_{it}) + \alpha_5Time + \varepsilon_{it}$		
<i>TCGDP_{it}</i>	.0001359	0.000
<i>UD_{it}</i>	.2442549	0.000
<i>YS_{it}</i>	-.3455691	0.002
<i>MK_{it}</i>	-6.74e-15	0.793
_cons	1.469334	0.487

Diagnostic	
R ²	0.5838
N	137
Sargan	0.3666
AR(1)	0.1402
AR (2)	0.4289

Source: processed and elaborated by the author

Table 6 shows the results of the application of models 2 and 3 to the group of data collected from the 10 OECD economies under study. The coefficients of the variables TLGDP and TCGDP are small; however, the resulting signs are not as expected. The resulting evidence would indicate that Liberal Economies would have a better effect on the level of GHG emissions than Coordinated Market Economies. YS turned out to be statistically significant in the CMEs panel and with a negative sign, which would indicate that a percentage increase in years of schooling would reduce GHG emissions. The variables on union density turned out to be statistically significant in both models, having a greater negative effect on GHG emissions in the CMEs panel. The MK variable turned out to be positive and statistically significant in the LMEs model; however, the coefficient is very small.

5. Discussion and conclusions

The objective of this study is to analyze the effect of the varieties of capitalism on the level of pollutants, paying special attention to the levels of GHG emissions. To achieve the objectives, a model was used to verify the possible occurrence of the environmental Kuznets curve in 10 OECD countries (Australia, Canada, Denmark, France, Germany, Japan, the Republic of Korea, New Zealand, the United Kingdom, and the United States) using variables on the spheres of coordination of the varieties of capitalism (LMEs and CMEs) for the period from 1990 to 2016 in a data panel using a GMM type of Arellano and Bond (1991).

Additionally, the effects of liberal market economies and coordinated market economies were estimated on the GHG levels of the countries under study using two GMM models (Arellano and Bond, 1991).

The results obtained do not support the initial argument of the research because the LMEs yielded a positive effect for the reduction of GHG emissions. This result contrasts with the logic of Allen (2005), Cervantes (2014), and Meyer (2011), who establish that in more coordinated economies, institutions help a large number of actors decide and harmonize environmental protection strategies. Whereas in more liberal market economies, these institutions are less developed and companies have more freedom to design individual strategies, which could generate higher profits.

However, these results open the doors to discussion and further investigations on the role of consumers in “environmentally friendly” products and compliance with environmental regulations as the main factors in LMEs need to apply greater coordination and environmental protection strategies.

Regardless of the variable YS, the results are interesting since the resulting coefficient in the panel of the CMEs not only yielded a negative sign but also was the highest of the entire set of panel variables. These results are consistent with those established by Meyer (2015), who argues that education causes individuals to be more concerned with social welfare and to accordingly behave in a more environmentally friendly manner.

The variable of union density yielded statistically significant coefficients for the LMEs and the CMEs data panels, and in both cases with positive signs, it was expected that the sign of the CMEs would be negative or smallest than the resulting one in the LMEs, since according to Hyde and Vachon (2019), unions have a greater reducing capacity when they are able to participate in policy formation, and since CMEs have greater union participation in corporate decision-making, a better effect was expected in this panel.

Regarding the MK variable, the results support the theory of Cosmas (2008), where he establishes that the motor of the LME companies is to maximize the wealth of their shareholders, and individuals pursue their own interests, causing the investments to be used to maximize their benefits and not the environment.

Although the results obtained demonstrate the possible occurrence of the EKC in the countries studied, it cannot be said that the set of variables in the spheres of coordination of the varieties of capitalism used have an inference in the occurrence of the EKC. However, the inclusion of other variables for further investigations referring to other spheres of coordination like inter-company relations using indicators of the creation and development of clean technologies or ecoinnovation indexes

This paper presents new evidence to explain the relationship between the environment and the varieties of capitalism. The original contribution of this study not only underlies the results obtained that give evidence that the LMEs that are based on more formal institutions pursue their benefits with what is established by market forces and compliance with regulations, which could be the factors that explained the better results in terms of reducing greenhouse gases. Additionally, this document provides a unique methodological process when applying a panel data model to test the occurrence of the EKC using variables of varieties of capitalism. Another contribution of this research is to consider the environment as another element of coordination within the schemes of the varieties of capitalism and not only as an external element that must be addressed.

References

- Alam, M. M., Murad, M. W., Noman, A. H. M., & Ozturk, I. (2016). Relationships among carbon emissions, economic growth, energy consumption and population growth: Testing Environmental Kuznets Curve hypothesis for Brazil, China, India and Indonesia. *Ecological Indicators*, 70, 466-479.
- Alier, M. (2004). El ecologismo de los pobres. In.
- Amable, B. (2003). *The diversity of modern capitalism*. Oxford University Press on Demand.
- Anderson, T. L. (2000). *Enviro-capitalists: Doing good while doing well*. Rowman & Littlefield Publishers.
- Aoki, M. 2003. Institutional complementarities between organizational architecture and corporate governance. Paper presented at the RIETI (Research Institute of Economy, Trade and Industry) Conference on Corporate Governance.

- Apergis, N., & Ozturk, I. (2015). Testing environmental Kuznets curve hypothesis in Asian countries. *Ecological indicators*, 52, 16-22.
- Balachandran, K., Taticchi, P., Clarke-Sather, A. R., Hutchins, M. J., Zhang, Q., Gershenson, J. K., & Sutherland, J. W. (2011). Development of social, environmental, and economic indicators for a small/medium enterprise. *International Journal of Accounting & Information Management*.
- Bolaños, N.P., Saucedo-Acosta, E.J. & Del Callejo Canal, D.D. (2020). Inequality, social capital, and varieties of capitalism in Latin America. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1-20.
- Bölük, G. & Mert, M. (2015). The renewable energy, growth and environmental Kuznets curve in Turkey: an ARDL approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 587-595.
- Coase, R. H. (1974). The lighthouse in economics. *The journal of law and economics*, 17(2), 357-376.
- Crouch, C. (2005). *Capitalist diversity and change: Recombinant governance and institutional entrepreneurs*. OUP Oxford.
- Davies, A. R. (2009). Does sustainability count? Environmental policy, sustainable development and the governance of grassroots sustainability enterprise in Ireland. *Sustainable Development*, 17(3), pp174-182.
- Dean, T. J., & McMullen, J. S. (2007). Toward a theory of sustainable entrepreneurship: Reducing environmental degradation through entrepreneurial action. *Journal of business venturing*, 22(1), pp. 50-76.
- Dechant, K., & Altman, B. (1994). Environmental leadership: from compliance to competitive advantage. *Academy of Management Perspectives*, 8(3), 7-20.
- DiMaggio, P. J. Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, pp.147-160.
- Gladwin, T. N. (1987). Environment development and multinational enterprise.
- Grossman, G.M., & Krueger, A.B. (1991). Environmental impacts of a North American free trade agreement.
- Hall, P. A., & Soskice, D. (2001). An introduction to varieties of capitalism. *op. cit*, 21-27.

- Hyde, A. & E. Vachon, T. (2019). Running with or against the treadmill? Labor unions, institutional contexts, and greenhouse gas emissions in a comparative perspective. *Environmental Sociology*, 5(3), 269-282.
- Hertin, J., & Berkhout, F. (2003). Analysing institutional strategies for environmental policy integration: the case of EU enterprise policy. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 5(1), 39-56.
- International Labour Organization. (2020). [Online Database] Available at: <https://ilostat.ilo.org/>
- Meyer, A. (2015). Does education increase pro-environmental behavior? Evidence from Europe. *Ecological economics*, 116, 108-121.
- Meyer, H. (2011). Varieties of Capitalism and Environmental Sustainability: Institutional Explanation for differences in Firms' Corporate Environmental Responsibility Reporting across 21 OECD Economies. Paper presented at the APSA 2011 Annual Meeting Paper.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1999). Organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, 1, 79-103.
- Mikler, J. (2009). *Greening the car industry: varieties of capitalism and climate change*: Edward Elgar Publishing.
- Miller, A. S. (1980). Towards an: Environmental/labor coalition. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*, 22(5), 32-39.
- Molina, O., & Rhodes, M. (2008). The reform of social protection systems in mixed market economies. *Pôle Sud* (1), 9-33.
- Nasir, M. & Rehman, F.U. (2011). Environmental Kuznets curve for carbon emissions in Pakistan: an empirical investigation. *Energy policy*, 39(3), 1857-1864.
- Nolke, A., & Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Pol.*, 61, 670.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of economic perspectives*, 5(1), 97-112.
- North, D. C. (2008). Institutions and the performance of economies over time. In *Handbook of new institutional economics.*, Springer, 21-30
- North, D. C., & Thomas, R. P. (1970). An economic theory of the growth of the western world. *The economic history review*, 23(1), 1-17.

- Ostrom, E. (2008). Institutions and the Environment. *Economic affairs*, 28(3), 24-31.
- Our World in Data (2020). [Online Database] Available at: <https://ourworldindata.org>
- Pigou, A. (2017). *The economics of welfare*. Routledge.
- Schneider, B. R. (2009). Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41(3), 553-575.
- Shahbaz, M., Solarin, S.A. & Ozturk, I. (2016). Environmental Kuznets curve hypothesis and the role of globalization in selected African countries. *Ecological Indicators*, 67, 623-636.
- Taylor, M. Z. (2004). Empirical evidence against varieties of capitalism's theory of technological innovation. *International Organization*, 58(3), 601-631.
- Tietenberg, T. (2000). *Environmental and natural resource economics*. Addison Wesley Longman. In: Inc.
- Weisbuch, G. (2000). Environment and institutions: a complex dynamical systems approach. *Ecological Economics*, 35(3), 381-391.
- World Development Indicators. (2021). [Online Database] Available at: <https://datos.bancomundial.org/indicador/CM.MKT.LCAP.GD.ZS>

Capítulo 7

Metodología para las auditorías de género con enfoque socialmente responsable en universidades ecuatorianas

*Mgs Priscila Isabel Ruiz Alvarado
Dra Mayra Consuelo Ruiz Malbarez*

<https://doi.org/10.61728/AE20250676>



Introducción

En la actualidad, la utilización del término género como sinónimo de sexo es frecuente, pero no correcta. La diferencia principal radica en que sexo se refiere a las características biológicas, físicas, fisiológicas y endocrinas que diferencian a los seres vivos, mientras que el género se construye en el ambiente social y cultural en el que se desenvuelve el ser humano, que define su comportamiento y la asignación de roles a lo femenino y masculino (Lamas, 2013; Larralde y Ugalde, 2007).

Según Velasco et al. (2015), el enfoque de la dimensión género, tanto en los escenarios públicos como en los privados, ha ocasionado que organizaciones de todos los sectores, con o sin fines de lucro, actúen en un marco de responsabilidad social (RS), el que agrega a su gestión valor ante la competencia y genera prácticas en favor de la equidad, igualdad y transversalidad de género.

Al respecto, Ruiz y Ruiz (2021) opinan que a la RS se le ve como una estrategia de gestión que puede generar rentabilidad asociada a mejoramiento de la reputación. Mientras que Rubín et al. (2014) y Velasco et al. (2015) plantean que las principales dimensiones sobre las que actúa la RS: social, ambiental y económica, se alinean a las nuevas tendencias de incorporar a ellas el tema de género y la igualdad entre mujer y hombre para maximizar los resultados organizacionales, a partir de la optimización de los recursos humanos de los cuales dispone.

Esta investigación tiene como objetivo proponer una metodología para la realización de las auditorías de género desde una perspectiva de RS, específicamente en las universidades, donde se cumple la función pública de educar, lo que genera una responsabilidad en la formación de profesionales y un modo de actuación sin ningún rasgo de desigualdad de género.

El diseño de la metodología tiene como fundamento teórico el concepto de auditoría como evaluación de la evidencia basada en informa-

ción para determinar y reportar sobre el grado de correspondencia entre la información que se expone, así como la evolución del concepto de auditoría hacia la incorporación de elementos de carácter social, como son el género y la responsabilidad social.

Fundamentación teórica

Las universidades como organizaciones, se han caracterizado por liderar la gestión del conocimiento, los procesos de cambio sociales y la formación de profesionales que asumirán los retos que marquen el desarrollo de las naciones según Domínguez (2009); Francois Vallaey, (2001) y Varela et al., (2017), por ello, no están ajenas a la RS en todas sus dimensiones con la incorporación de la concepción de igualdad de género en ellas en cada uno de los procesos universitarios, la que se reconoce como Responsabilidad Social Universitaria (RSU).

La fiscalización, el monitoreo y evaluación de la adopción de la perspectiva de género en cada dimensión de la RS y en cada función sustantiva desarrollada en las universidades: docencia, investigación, vinculación con la sociedad y gestión, se le conoce como auditoría de género con enfoque de RSU (AGERSU).

No obstante, las Entidades Fiscalizadoras Superiores (EFS) no reconocen la auditoría de género, ya que la tratan como auditoría de gestión definida por estas instituciones, como la evaluación, examen o revisión de carácter independiente; bajo los principios de economía, eficiencia y eficacia en las entidades, proyectos, programas, actividades u operaciones, con gran flexibilidad en cuanto a su aplicabilidad y posibilidad de apertura hacia otros criterios a evaluar. Sin embargo, los criterios basados en la equidad, igualdad y transversalidad de género en las dimensiones de la RS no son considerados en sus afirmaciones a evaluar.

Larrán et al. (2014) enuncian la falta de indicadores específicos para medir el desempeño de la RSU, y menos los que tienen en cuenta la variable género. No existe un modelo estandarizado para la medición de la RSU ni se maneja un solo discurso en la denominación de criterios e indicadores; al respecto, Vallaey (2008) menciona que existe escaso trabajo realizado en la medición y evaluación de RSU. Para Baca et al.

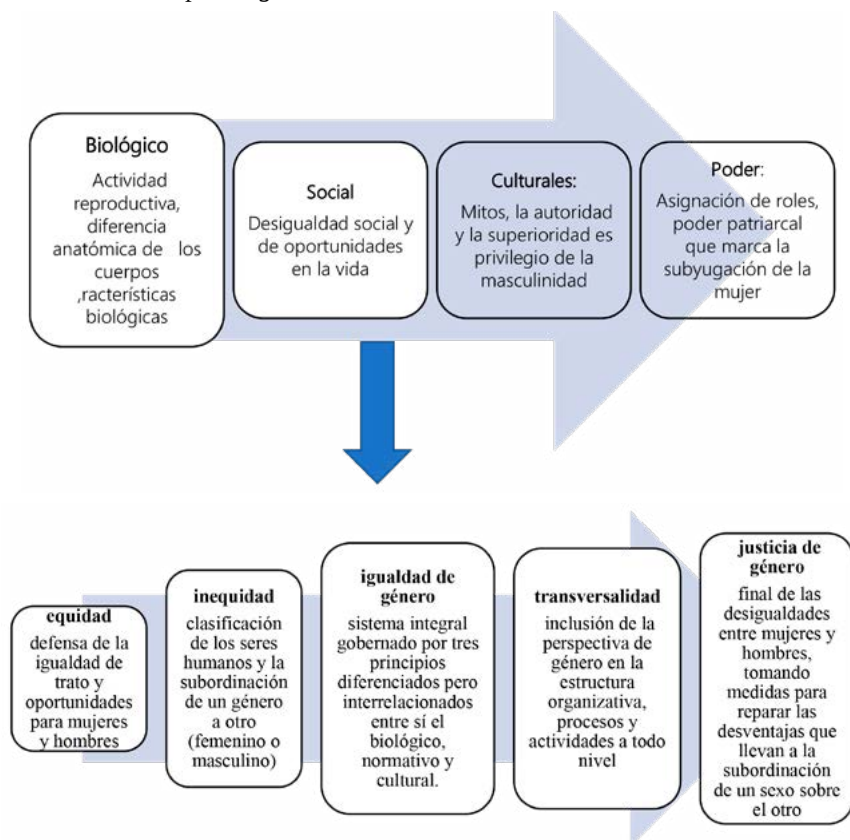
(2017), existen varias preguntas como: qué evaluar, cuándo evaluar, cómo evaluar en el contexto de RSU y cuál es el marco teórico al momento de asumir el compromiso de ser socialmente responsable.

Desarrollo

Etimológicamente, el vocablo género proviene del latín *genus*, *generis*, que significa estirpe, linaje, clase o tipo natural de algo (Anders, 2019).

Según la definición semántica, género tiene varias acepciones; por una parte, se identifica como el conjunto de seres que poseen características comunes, clase o tipo al que pertenecen las personas o cosas, y desde el punto de vista sociocultural se puede concebir como clase o tipo al que pertenecen los seres humanos de acuerdo a su sexo (RAE, 2017).

Para Collignon y Lazo (2017), el concepto de género en su evolución histórica se ha enfocado desde diversas dimensiones biológicas, sociales, culturales y de poder, enfatizando en cada dimensión determinados aspectos que condicionan la existencia de una variada terminología relacionada con el tema, como son los términos equidad, inequidad, igualdad, transversalidad y justicia de género.

Figura 1*Evolución de concepto de género*

Nota: La figura muestra la amplitud del alcance del vocablo género y la terminología derivada de esta evolución. Fuente: Collignon y Lazo (2017); Domínguez, Gutiérrez y Gómez (2017); Organización de las Naciones Unidas para la Cultura, las Ciencias y la Educación (UNESCO, 2014).

El respeto a la equidad, igualdad y transversalidad de género en la gestión de toda organización y el equilibrio de los objetivos económicos, ambientales y sociales es lo que distingue a una organización socialmente responsable (D'Nofrio, 2007; Fernández, 2010).

Es por ello que la responsabilidad social es considerada como la contribución al bienestar de la sociedad y cuidado del medio ambiente, según

Fernández (2009); mientras que Montero (2012) y Groupama (2016) coinciden en afirmar que es la contribución al desarrollo sostenible.

La RS para François Vallaëys (2008) es aplicable a cualquier tipo de entidad, privada, pública, productiva o de servicios; al ser la universidad un organismo, no está exenta a esta práctica institucional, lo que se conoce como Responsabilidad Social Universitaria (RSU), la que debe ser un requisito fundamental en su accionar para el cumplimiento de sus objetivos institucionales, la formalización de los procesos universitarios y la mejora de sus modelos de gobierno.

La RSU es un concepto que se encuentra en constante perfeccionamiento (Beltrán et al., 2014; Espinoza y Guachamín, 2017), mientras que François Vallaëys (2008), el autor de mayor notoriedad en el tema, afirma que:

La Responsabilidad Social Universitaria es una política de mejora continua de la Universidad hacia el cumplimiento efectivo de su misión social mediante 4 procesos: Gestión ética y ambiental de la institución; Formación de ciudadanos responsables y solidarios; Producción y Difusión de conocimientos socialmente pertinentes; Participación social en promoción de un desarrollo más humano y sostenible. (p. 492)

En su estudio, De la Cuesta et al. (2010) hablan de la RSU como un proceso de incorporación en su misión y procesos clave de valores y principios éticos. Al respecto, Gandur y Salazar (2015) expresan que es un concepto integrador de procesos humanos con valores; no obstante, todos coinciden en la idea de un accionar moralista y responsable a fin de promover buenas prácticas al servicio de la sociedad y el medio ambiente, donde el concepto de género en todas sus manifestaciones esté presente.

Otros autores como Flórez, Aguilar y Hernández (2017) afirman que las Instituciones de Educación Superior (IES) deben promover e incidir en el desarrollo sostenible; por su parte, Espinoza y Guachamín (2017) expresan esta idea como la promoción del desarrollo humano sustentable. Mientras que Vallaëys (2018) hace énfasis en la necesidad del involucramiento de todos en la implementación de políticas y prácticas socialmente responsables, a lo que Flórez et al. (2017) añade la transversalidad en la participación de los grupos de interés independientemente del género.

El concepto de RSU más aceptado en Iberoamérica es el de Vallaey (2018):

La Responsabilidad Social Universitaria es la responsabilidad de la universidad por los impactos sociales y ambientales que genera, a través de una gestión ética y eficiente de sus procesos administrativos y funciones académicas sustantivas, a fin de participar junto con los demás actores de su territorio de influencia en la promoción de un desarrollo humano justo y sostenible. (p. 112-113)

Para Vallaey (2018), las IES deben asumir la responsabilidad por los efectos de su actividad en la sociedad y el medio ambiente, mediante una gestión de procesos administrativos y académicos transparentes y éticos relacionados con el cumplimiento de su misión, a los que se les denominan dimensiones, procesos sustantivos, procesos claves, ámbitos o funciones sustantivas, esta última clasificación fue la asumida por las autoras por estar en concordancia con la nomenclatura utilizada en la Ley Orgánica de la Educación Superior (LOES, 2018) y Consejo de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CACES, 2019) del Ecuador.

La RSU debe ser un elemento diferenciador incluido en la cultura organizacional, en relación con los grupos de interés en cada una de sus funciones sustantivas; que deben ir acompañadas de indicadores para asegurar el cumplimiento de prácticas responsables Godínez et al., (2018) que debe incluir instrumentos evaluadores de políticas de género, con ello se cumplimenta lo planteado por Maza, Abram et al., (2018) que sostienen que lo que no se controla no se puede gestionar ni medir, algo de vital importancia para alcanzar la excelencia universitaria.

Las Universidades para elaborar sus memorias al momento de rendir cuentas a la sociedad se han basado en herramientas diseñadas para evaluar la RS según Vallaey (2008), Guijarro, Gomera, y Antúnez (2016), pero no incluyen o lo hacen de manera superficial aspectos como la equidad, igualdad y transversalidad de género más allá de la paridad numérica. Dentro de las herramientas diseñadas, sobresalen:

- Unión de Responsabilidad Social Universitaria Latinoamericana (URSULA) (Vallaey, 2020).

- Modelo elaborado por la asociación de universidades de América Latina (AUSJAL)(Vallaes y Rodríguez , 2018)
- Propuesta de indicadores para medir la RSU conforme a la guía G4 del Global Reporting Initiative(GRI): caso Universidad de Córdoba; España 2016 (Guijarro et al., 2016);
- Modelo de responsabilidad social universitaria: una propuesta para las instituciones colombianas (Shewhart o PHVA); Colombia 2019 (Forero, 2019);
- Resultados del autodiagnóstico de Responsabilidad social universitaria de la Facultad de Contaduría y Ciencias administrativas, propuestas al Plan de mejora; México 2018 (Godínez et al., 2018)
- Propuesta de medición de la Responsabilidad Social Universitaria; Perú 2017 (Baca et al., 2017).

De los modelos consultados se puede determinar que solamente se considera el criterio de género, en la dimensión social lo que resulta poco efectivo ya que no se relaciona con las funciones sustantivas de las IES y las dimensiones de la RS, como se evidencia en los indicadores que proponen:

- Distribución del personal de administración y servicios;
- Personal docente investigador por sexo, edad, según categoría profesional
- Número de hombres y mujeres;
- Porcentaje de mujeres;
- Desglose por grupos de edad;
- Coeficiente de género.

Con estos indicadores se puede medir la paridad numérica entre los géneros, mas no se puede hacer una evaluación de la variable género en todas sus dimensiones y criterios, como equidad, igualdad y transversalidad.

Según Morales et al. (2010), si en los modelos de gestión de la RSU la variable de género no se cuantifica y se verifica, no se hace visible de manera explícita, el problema no se reconoce y, por lo tanto, no se trabaja en ello. Para Buquet et al. (2010), el ámbito universitario se caracteriza

por la escasa participación de las mujeres en puestos directivos de mayor responsabilidad o en la toma de decisiones; por ello, Almeida y Barroso (2020) presuponen la necesidad de realizar evaluaciones con énfasis en el género, como un elemento transversal en cada una de las dimensiones de la RSU y por funciones sustantivas de las IES, denominada por las autoras auditoría de género con enfoque de RSU (AGERSU), la que tiene en cuenta los aspectos que se muestran en la Tabla 1.

Tabla 1

Fundamentos teóricos de una AGERSU

Funciones sustantivas	Objetivo	Indicadores generales
Docencia	Preparación bajo los parámetros de la RSU mediante pedagogías activas (Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), estudios de casos) a fin de orientar a los estudiantes a resolver problemas de su entorno.	• Preparación RSU • Pedagogías Activas • Preparación Responsable
Investigación	Orientar la investigación hacia la comunidad para determinar la problemática existe y generar nuevo conocimiento capaz de resolver problemas reales que afectan a la sociedad de sus entornos inmediato y remoto.	• Proyectos inter y transdisciplinarios • Investigaciones de interés social • Investigación responsable
Vinculación con la sociedad	Vincular la universidad y la sociedad a través de sus programas y proyectos en favor de la comunidad, pero siempre considerando a la investigación como insumo para su ejecución y a través de la firma de convenios con organismos gubernamentales y no gubernamentales.	• Proyectos con responsabilidad social • Convenios organismos gubernamentales y no gubernamentales • Necesidades de la sociedad.
Gestión u organización Interna	Realizar manejo administrativo, económico y financiero ético, transparente, democrático y libre de segregación o discriminación.	• Prácticas laborales saludables • Gestión ética y transparente • Prácticas ambientales responsables

Fuente: Espinoza y Guachamín (2017)

La auditoría de género en una IES en el marco de la RSU, según Velazco et al. (2015), implica que, por cada función sustantiva y dimensiones de la responsabilidad social universitaria, se debe:

- Reconocer que una cosa es la diferencia sexual y otra son las atribuciones, ideas, representaciones y prescripciones sociales que se construyen tomando como referencia a esa diferencia sexual.
- Entender que el trato igualitario dado a personas socialmente desiguales no genera por sí solo igualdad, no basta con declarar la igualdad de trato, cuando en la realidad no existe igualdad de oportunidades.
- Comprobar que la igualdad de género no queda reflejada tan solo a través de indicadores cuantitativos de paridad (porcentaje de mujeres en plantilla, porcentaje de mujeres directivas), ya que unos datos idénticos de presencia de mujeres pueden tener tras de sí situaciones de partida totalmente diferentes y enmascarar procesos de reclutamiento y selección que estén provocando sesgos de género.

Una auditoría de género en la IES se debe ejecutar a través de indicadores que permitan medir de manera objetiva la igualdad de género (Buquet Corleto et al., 2010). Para estos autores, dichos indicadores de igualdad deben mostrar tanto la situación de diversidad de la universidad como las causas que la generan. Por ejemplo, el hecho de que la disponibilidad de profesionales de una especialidad concreta sea mayoritariamente de uno u otro sexo.

Los indicadores diseñados en el marco de la auditoría de género deben reflejar la certeza razonable de que los procesos universitarios incluidos en cada una de las funciones sustantivas de las IES sean:

- Procesos sin sesgo de género, que garantizan que las candidaturas de las mujeres que optan a los puestos ofertados son analizadas sin que su sexo sea un elemento que reduzca sus posibilidades de ser contratadas, independientemente del número de mujeres que se presenten o que estén ya trabajando en la universidad.
- Procesos de reclutamiento y selección de personal sean transparentes (diversidad horizontal), igual que los aspectos de la promoción profesional (diversidad vertical) respecto a la igualdad.

No obstante su importancia, la ejecución de auditorías de género con enfoque socialmente responsable en las IES se ve restringida, ya que no es reconocida por las EFS como una categoría propiamente dicha de auditoría y no existe un consenso en su definición y objeto de evaluación, tal como se muestra en las siguientes definiciones del término auditoría de género:

- Es un aspecto de la llamada política pública integral que incluye un análisis integral de la legislación, reglamentos, subsidios, impuestos y proyectos sociales orientado a determinar los efectos que pueden provocar en la situación de la mujer en una sociedad determinada. (Swirski,
- Es una herramienta que permite el monitoreo y evaluación de la adopción de la perspectiva de género en proyectos y políticas públicas según Larralde y Ugalde (2007); mientras que para Castro y Álvarez (2007) es un análisis y diagnóstico de la asignación de recursos técnicos, económicos y humanos destinado a la igualdad de género.
- Es un mecanismo basado en una metodología participativa de promoción del aprendizaje institucional sobre cómo incorporar las consideraciones de género de forma práctica y eficaz en las esferas individuales, de unidad de trabajo y del conjunto de la organización (Organización Internacional del Trabajo, OIT, 2015).

En las definiciones anteriores de auditoría de género, queda evidenciada la inexistencia de una definición y metodología estandarizada y reconocida por los EFS para su ejecución en cualquier tipo de organización, con un enfoque desde la RS, como base de un nuevo tipo de auditoría, por lo que es pertinente plantear una nueva categoría de auditoría para evaluar de manera objetiva la igualdad, equidad y transversalidad del género en las organizaciones, lo que deriva en la necesidad de elaborar una metodología para su ejecución.

Análisis de resultados

En la elaboración de la metodología se tuvieron en cuenta generalidades de la auditoría, las disposiciones emitidas por la INTOSAI en materia de auditoría de gestión y de desempeño (NA), Normas Internacionales de Auditoría (NIA), así como los instrumentos utilizados para medir la variable género por organismos internacionales y los utilizados para medir la RSU; por ello, considera a la auditoría de género como una auditoría de corte social, ya que monitorea, verifica y evalúa cualitativa y cuantitativamente el cumplimiento de las normativas antes mencionadas vinculadas con el género hacia el interior de las universidades ecuatorianas y por cada dimensión de la RSU.

La metodología se compone de una serie de pasos proyectados de forma organizada y sistemática para asegurar que:

- Se promueva el tratamiento de la variable género en todas sus dimensiones al interior de la IES.
- Existan políticas orientadas a favor de la equidad, igualdad y transversalidad de género.

Los pasos de la metodología propuesta son los siguientes:

Paso 1: Definir el alcance: Evaluar la equidad, igualdad o transversalidad de género en las funciones sustantivas de las universidades ecuatorianas, que puede ejecutarse en conjunto o de manera independiente, o en un programa o proyecto que se desarrolle o se haya desarrollado en la institución.

Paso 2: Definir criterios a evaluar: En cada función sustantiva a verificar en las IES, identificar los criterios de equidad, igualdad y transversalidad de género, si corresponde.

Paso 3: Definir técnicas y procedimientos a utilizar, tales como: observación, comparación, encuesta, entrevista, indagación, tabulación, comprobación, revisión de documentos.

Paso 4: Desarrollo de la AGERSU: Se realiza con un enfoque sistémico, con 5 fases interrelacionadas y desglosadas en objetivos, insumos y salidas, tal y como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2*Fases de la AGERSU*

Fases	Objetivo	Insumos	Salidas
Fase 1: Investigación preliminar de la institución	-Identificar las particularidades y la normativa vigente sobre el tratamiento de la variable género en cada eje sustantivo y dimensión de la RSE, que servirán de pautas para la elaboración del programa de auditoría.	• Reglamento de la Educación Superior • Manuales de funciones • Planificación operativa de los ejes sustantivos • Otros cuerpos legales aplicables al sector	Informe del diagnóstico inicial
Fase 2: Planificación y organización específica de la auditoría	Diseñar un programa de auditoría en función del informe del diagnóstico inicial, por eje sustantivo y dimensiones de la RSU que incluya: procedimientos, técnicas, pruebas, sistema de indicadores.	• Informe de diagnóstico inicial	Programa de auditoría y matriz de riesgos, por ejes sustantivos y dimensiones de la RSU
Fase 3: Ejecución de la auditoría	Obtener evidencia de los hallazgos detectados.	• Programa de auditoría y matriz de riesgos, por ejes sustantivos y dimensiones de la RSU	Papeles de trabajo Hoja de notas de los auditores
Fase 4: Elaboración del informe y socialización de los resultados	Presentar los avances del informe de auditoría a cada responsable de los ejes sustantivos para obtener mayor información o realizar cambios	• Papeles de trabajo • Hoja de notas de los auditores	Informe de auditoría de género con enfoque de RSU Plan de medidas

Fases	Objetivo	Insumos	Salidas
Fase 5: Seguimiento	Realizar seguimiento del plan de medidas	Informe de auditoría de género con enfoque de RSU	Informe de cumplimiento

Conclusión

La metodología propuesta es perfectible pero imprescindible, ya que permite realizar un examen sistemático y objetivo, verificar el cumplimiento de las políticas internacionales en cada función sustantiva de las IES y dimensiones de la RS, para la eliminación de todas las formas de discriminación, que permitan a la mujer y al hombre desarrollar sus capacidades en igualdad de condiciones.

Discusión

Se hace imperativo establecer la auditoría de género como una rama independiente de la auditoría, enfocada a evaluar el cumplimiento de las políticas y acciones emprendidas por las IES a favor de la igualdad, equidad y transversalidad de género, como un eje transversal en cada una de sus funciones sustantivas y dimensiones de la RSU.

Para la ejecución de la Auditoría de Género en universidades con comportamiento socialmente responsable, se requiere de la incorporación a sus sistemas de evaluación de indicadores sobre equidad, igualdad, transversalidad de género en cada proceso universitario y con enfoque desde las dimensiones de la RSU.

Referencias

- Anders, V. (2019). *Diccionario Etimológico de Chile. Etimologías Latín, Chistes, Refranes*. <http://www.dechile.net/>
- Baca, H., Rondán, F., & García, J. (2017). Propuesta de medición de la responsabilidad social universitaria. *Espacios*, 38(43), 12. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n43/a17v38n43p12.pdf>

- Beltrán, L. J., Íñigo, B. E., & Mata, S. A. (2014). La responsabilidad social universitaria, el reto de su construcción permanente. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 5(14), 3–18. [https://doi.org/10.1016/S2007-2872\(14\)70297-5](https://doi.org/10.1016/S2007-2872(14)70297-5)
- Buquet, A., Copper, J. A., & Rodríguez, H. (2010). *Sistema de indicadores para la Equidad de Género en Instituciones de educación superior* (U. N. A. de México, Ed.; 1ra ed.). Programa Universitario de Estudios de Género. www.pueg.unam.mx
- Castro, G. C., & Álvarez, T. B. (2007). La Igualdad en la Responsabilidad Social de las Empresas. En *Conoce* (pp. 1–18). <http://conoceempleo.castello.es>
- Collignon, G. M. M., & Lazo, C. P. (2017). Reflexiones sobre la configuración. *Revista de Estudios de Género*, 5, 50–87. <https://www.scielo.org.mx/pdf/laven/v5n45/1405-9436-laven-5-45-00050.pdf>
- D`Nofrio, P. A. (2007). Las teorías de la contabilidad social y su relación con la Responsabilidad Social Empresarial. En *XVo Congreso Internacional de la Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/DTCS/article/view/716>
- De la Cuesta, G. M., De la Cruz, A. C., & Rodríguez, F. J. M. (2010). *Responsabilidad social universitaria*. NETBIBLO, S. L. www.net-biblo.com
- Domínguez, P. M. J. (2009). Responsabilidad social universitaria. *Jornadas de Humanismo y Universidad*, IX, 37–67. <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArpdRed.jsp?iCve=67812869001>
- Domínguez, Y. M., Gutiérrez-Barroso, J., & Gómez-Galdona, N. (2017). Equidad, Género Y Diversidad En Educación. *European Scientific Journal, ESJ*, 13(7), 300. <https://doi.org/10.19044/esj.2017.v13n7p300>
- Espinoza, S. G., & Guachamín, M. M. (2017). La responsabilidad social universitaria en Ecuador. Estudios de La Gestión. *Revista Internacional de Administración*, 1(1), 9–27. https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=o%2C5&q=la+social+universitaria+en+el+ecuador&btnG=
- Fernández García, Ricardo. (2010). *Responsabilidad Social Corporativa, una nueva cultura empresarial* (Editorial Club Universitario, Ed.; 1ra ed.). Gamma.

- Flórez, R. M., Aguilar, B. A., & Hernández, P. Y. (2017). La responsabilidad social: compromiso de las universidades (RSU). En *Desarrollo Organizacional y Gestión Humana en Contextos Globalizados* (p. 343).
- Forero, J. M. Y. (2019). Modelo de responsabilidad social universitaria: una propuesta para las instituciones colombianas. *Revista De Investigación, Desarrollo E Innovación*, 9(2), 249–260. <https://doi.org/10.19053/20278306.v9.n2.2019.9160>
- Gandur, A., & Salazar, R. (2015). Hacia la construcción de la responsabilidad social universitaria, de la Universidad Metropolitana de Barranquilla-Colombia. *VisionSy*, 13(1), 68-75.
- Godínez Reyes, N., Calderón Gutiérrez, A., & Mateo Mejía, C. (2018). Resultados del autodiagnóstico de responsabilidad social universitaria de la facultad de contaduría y ciencias administrativas, propuestas al plan de mejora. *Revista de La Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas*, 2(4), 73–83. <http://rfcca.umich.mx>
- Groupama. (2016). *Manual de la inversión socialmente responsable* (p. 31).
- Guijarro, C., Gomera, A., & Antúnez, M. (2016). Propuesta de indicadores de la Responsabilidad Social Universitaria conforme a la guía G4 del GRI: el caso de la Universidad de Córdoba. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa.*, 87, 103–137. <https://ojs.uv.es/index.php/ciriecespana/article/view/6861>
- INTOSAI. (2019). *ISSAI 3000 Norma para la Auditoría de Desempeño*. www.issai.org
- Lamas, M. (2013). *El género. La construcción cultural de la diferencia sexual*. (M. Á. Porrúa, Ed.; 1ra ed.). Miguel Ángel Porrúa. [http://www.legisver.gob.mx/equidadNotas/publicacionLXIII/El género. La construcción cultural de la diferencia sexual.pdf](http://www.legisver.gob.mx/equidadNotas/publicacionLXIII/El%20genero.%20La%20construccion%20cultural%20de%20la%20diferencia%20sexual.pdf)
- Larralde, S., & Ugalde, Y. (2007). *Glosario de género* (I. N. de las Mujeres & INMUJERES, Eds.; Primera). Impreso en México.
- Larrán, M., De la Cuesta, M., Fernández, Á., Muñoz, M. J., Moneva, J. M., Rodríguez, J. M., Martín, E., Calzado, M. Y., Herrera, J., Andrades, F., & Garde, R. (2014). *Análisis del nivel de implantación de políticas de responsabilidad social en las universidades españolas*. Fundación

- Carolina, 1–157. [https://www.carm.es/web/servlet/integra.servlets.Blob?ARCHIVO=RESULTADOS PRO%0AYECTO CAROLINA.pdf&TABLA=ARCHIVOS&CAMPOCLAVE=IDARCHIVO&VALORCLAVE=%0A80437&CAMPOIMAGEN=ARCHIVO&IDTIPO=60&RASTRO=c2126\\$m34533](https://www.carm.es/web/servlet/integra.servlets.Blob?ARCHIVO=RESULTADOS PRO%0AYECTO CAROLINA.pdf&TABLA=ARCHIVOS&CAMPOCLAVE=IDARCHIVO&VALORCLAVE=%0A80437&CAMPOIMAGEN=ARCHIVO&IDTIPO=60&RASTRO=c2126$m34533)
- Maza, M. B., Abram, S. C., Ponzo, R. M., & Zafe, J. (2018). Propuesta de medición de la responsabilidad social universitaria de la facultad de ciencias económicas y de administración de Catamarca. In *AREA TECNICA* (Vol. 1, Issue 1).
- Montero Serrano, M. (2012). La responsabilidad social y la norma ISO 26000. *Formación Gerencial*, 11(1), 102–119. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3934793>
- Morales Caparrós, M. J., Luna Jiménez, M. J., & Esteban Pagola, A. I. (2010). El Mainstreaming de género: una metodología para evaluar la responsabilidad social con la igualdad en la universidad. En *Departamento de Contabilidad y Gestión* (pp. 1–31). Universidad de Málaga.
- OIT. (2015). *Auditoría participativa de género*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publication/wcms_101029.pdf
- RAE, R. A. (2017). Diccionario de la lengua española. Edición del tricentenario. *Real Academia Española (RAE)*, 1. <https://dle.rae.es/?id=Esj9hsT>
- Rubín, I., Velasco, E., Echevarría, C., Fernández de Bobadilla, S., & Intxaurburu, M. G. (2014). La responsabilidad social como instrumento para el fomento de la igualdad de género en la empresa. *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, 21(July 2015), 181–202. <https://www.researchgate.net/publication/272087446>
- Ruiz Alvarado, P. I., & Ruiz Malbarez, M. (2021). La auditoría de género y su relación con la contabilidad social. *Cofin Habana*, 15(2). <https://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v15n2/2073-6061-cofin-15-02-e02.pdf>
- Swirski, B. (2002). La auditoría de género (pp. 1–4). https://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/cehap_swirski.pdf
- UNESCO. (2014). *Indicadores Unesco*. www.unesco.org/
- Vallaey, F. (2001). *Breve marco teórico de responsabilidad social universitaria*. Universidad Nacional de la Plata (pp. 1–10).

- Vallaes, F. (2008). Responsabilidad Social Universitaria: una nueva filosofía de gestión ética e inteligente para las universidades. *Educación Superior y Sociedad*, 13(2), 191–220.
- Vallaes, F. (2018). Las diez falacias de la Responsabilidad Social Universitaria. *Revista Digital de Investigación En Docencia Universitaria*, 12, 34–58.
- Vallaes, F. (2020). *Responsabilidad Social Universitaria: el Modelos URSULA, estrategias, herramientas, indicadores*. researchgate.net/publication/34769073_Responsabilidad_Social_Universitaria_el_Modelo_URSULA_estrategias_herramientas_indicadores
- Vallaes, F., & Rodríguez, J. Á. (2018). Hacia una definición latinoamericana de responsabilidad social universitaria. Aproximación a las preferencias conceptuales de los universitarios. *Educacion XX1*, 22(1), 93–116. <https://doi.org/10.5944/educxx1.19442>
- Varela, S., Pérez, D., & Gómez, D. (2017). *Aproximación a modelos de Responsabilidad Social Universitaria (RSU) y su alcance en el entorno de influencia* [Universidad de San Buenaventura Colombia]. <http://revistas.usb.edu.co/>
- Velasco, E., Aldamiz, E. C., Alonso, M. del M., Fernández, de B. S., Intxaurburu, G., & Larrieta, I. (2015). *La Perspectiva de Género en las Iniciativas de Responsabilidad Social: La Responsabilidad Social de Género*. Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades.

Capítulo 8

Modelo integrado del control interno para las pequeñas y medianas empresas (pymes). Contexto epistemológico.

*DrC. Sergio Pozo Ceballos
Mg. Ca. María Fernanda Mendoza Saltos*

<https://doi.org/10.61728/AE20250683>



Introducción

Las empresas desempeñan un rol importante dentro de la economía de un país, región o localidad. En la actualidad, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se constituyen en el ámbito económico y social como una fuente de generación de empleo directo e indirecto, logrando dinamizar el aparato económico-productivo en el entorno en que se desenvuelven.

Una adecuada administración de las empresas, sean estas grandes, medianas o pequeñas, permite alcanzar resultados efectivos, por lo que es indispensable implementar procedimientos de control interno que faciliten el logro de las metas y objetivos estratégicos propuestos en cada organización, con ánimo de lucro o no.

Las nuevas exigencias del contexto empresarial nacional e internacional exigen el diseño e implementación de procedimientos de control interno más rigurosos, abarcadores y que impacten en todas las áreas de las organizaciones empresariales, incluyendo el rediseño de los roles y responsabilidades de los que ejercen las funciones de propiedad y dirección, con el propósito de alcanzar resultados eficientes, eficaces y efectivos.

Las concepciones más actuales de control interno reconocen la imperiosa necesidad de asumirlo como un proceso que dirige, coordina y monitorea la dirección con la participación activa y consciente del resto del personal subordinado; que debe proporcionar una razonable seguridad con respecto al logro de los objetivos previstos en las tres importantes categorías siguientes: eficiencia y eficacia en las organizaciones; confiabilidad en la elaboración de información contable y cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

A las pequeñas y medianas (PYMES) se les reconocen amplias ventajas por su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura pequeña, su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofreciendo un tipo de atención directa y su capacidad comunicativa; el uso intensivo de

la mano de obra; escaso desarrollo tecnológico e industrial; baja división del trabajo; inversiones mínimas de capital; productividad del trabajo e ingresos bajos; poca cultura de ahorro; así como limitado acceso a los servicios financieros y no financieros existentes.

Además, se considera que en la gran mayoría de las PYMES no existe una cultura organizacional que promueva el diseño de sistemas de control interno adaptado a su tamaño, necesidades y contexto de mercado en el que se desenvuelven, que se sintetiza en la falta de una cultura administrativa de control, en términos de planeación, organización y ejecución.

De ahí la relevancia del estudio, análisis y evaluación de los principales aportes metodológicos, técnicos y prácticos relacionados con el diseño e implementación de modelos integrados de control interno adaptados a las condiciones, exigencias y especificidades de las PYMES, tanto a nivel internacional como nacional.

Por consiguiente, el objetivo general de la investigación es presentar los principales aportes técnico-metodológicos que conforman el contexto teórico referencial y conceptual relacionados con los sistemas de control interno y las PYMES. El objeto de la investigación son las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), y el campo de acción está relacionado con los modelos de referencia del Control interno.

Fundamentación teórica

Gran importancia le imprimen los autores al análisis de la evolución del control interno, toda vez que cada época del desarrollo de la sociedad ha dado solución a los problemas derivados, primero del intercambio o trueque y luego del auge del comercio y las necesidades de controlar sus operaciones derivadas.

Esta idea la confirma Ricard, López y Rivero (2013):

el control es inherente a la actividad humana desde todos los tiempos; evoluciona desde la simple necesidad individual o colectiva, o la de verificar el cumplimiento de objetivos preestablecidos y sus acciones consiguientes; por tanto, ha estado presente a lo largo de la evolución de la sociedad, variando sus formas y métodos en correspondencia directa con las necesidades sociales. (p 162).

Asimismo, autores como Meigs (1971) y Fernández, Planas y Joya (2012) asocian la evolución en la concepción del control interno al crecimiento de las actividades comerciales, de producción y la aparición de las grandes organizaciones empresariales, abarcando una gran variedad de operaciones técnicas especializadas y contando con un gran número de trabajadores y representaciones en diferentes puntos geográficos.

Aún más allá, va Ricard (2017), estableciendo una relación directa entre la evolución de la contabilidad, la auditoría y el control interno, lo cual es compartido por los autores, si bien es cierto que la fecha exacta en que nació la contabilidad aún es una incógnita, los hallazgos vinculados al desarrollo de las civilizaciones en los diferentes continentes, incluyendo el africano, van reafirmando que es tan antigua como la propia historia de la humanidad.

De ahí que los autores estén de acuerdo con los estudios realizados por Cañibano (1974); Montesinos (1978); así como Mantilla y Blanco (2005) que definen la evolución del control interno en cuatro generaciones, partiendo de su origen como control hasta los nuevos enfoques que se manejan en la actualidad.

Para los tres autores antes mencionados, la primera generación abarca desde la antigüedad hasta el siglo XIV, es considerada una etapa incipiente, nace el control asociado a la necesidad interna de la sociedad (personas individuales, grupos de personas) de conocer lo que se tiene, lo que se gasta, el registro fiel de operaciones primarias.

La segunda generación tiene sus inicios desde el siglo XV hasta el XVIII. En este período se edita el primer tratado sobre teneduría de cuentas con base en la partida doble, lo que implicó definir la forma en que deben ser llevadas las cuentas. Se aprecian los primeros elementos del control interno contable en cuanto a la división de funciones y responsabilidades. Aparecen los primeros indicios de la banca como se conoce hoy en día, el seguro y una incipiente industria. Se concreta la contaduría pública, principalmente en Inglaterra, Alemania y Francia, a partir de la influencia del inicio de la Revolución Industrial.

La tercera generación comienza en el siglo XIX, coincidiendo con la última etapa de la Revolución Industrial, en que aumenta el alcance y la complejidad de los negocios. Las funciones de custodia de activos y su

registro fueron separados y se establecieron medidas para protegerlos y detectar desfalcos. En otras palabras, se establecen los principios primarios que sustentan el control interno en la actualidad.

La cuarta generación se enmarca a partir del siglo XX, donde se definen nuevos enfoques. Esta etapa se caracteriza por la búsqueda de consensos en la formulación de informes y modelos de control interno en diferentes países, derivados de la necesidad de enfrentar grandes fraudes de empresas privadas y del Estado, en sus vínculos e interrelaciones tributarias, organizativas e interempresariales.

Los autores destacan también el estudio realizado por Ricard (2017) sobre la no coincidencia de criterios entre autores, organismos profesionales y entidades fiscalizadoras sobre este tema. En esta investigación se destacan los hitos técnico-conceptuales siguientes:

- El alcance del control interno a partir de la clasificación que realiza el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA por sus siglas en inglés) en 1958: controles contables y controles administrativos.
- En el año 1971, la Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI por sus siglas en inglés), destaca los elementos clave del plan de organización, así como el conjunto de planes, métodos, procedimientos y otras medidas de una institución, tendientes a ofrecer una garantía razonable de que se cumplan los siguientes objetivos principales:
 - Promover operaciones metódicas, económicas, eficientes y eficaces, así como productos y servicios de la calidad esperada.
 - Preservar al patrimonio de pérdidas por despilfarro, abuso, mala gestión, errores, fraudes o irregularidades.
 - Respetar las leyes y reglamentaciones, como también las directivas y estimular al mismo tiempo la adhesión de los integrantes de la organización a las políticas y objetivos de la misma.
 - Obtener datos financieros y de gestión completos y confiables y presentados a través de informes oportunos.
- El Instituto Internacional de Auditoría Interna (IIA) en 1985 resalta sus interrelaciones directas con toda acción llevada a cabo por la dirección para favorecer la posibilidad de que objetivos y metas establecidas

sean alcanzados, toda vez que la dirección planifica, organiza y dirige la ejecución de las acciones suficientes para proporcionar razonable seguridad de que los objetivos y metas se logren. Por lo tanto, reafirma que el control es la consecuencia de una apropiada planificación, organización y dirección por parte de la gerencia.

- La AICPA actualiza en 1988 el concepto, destacándolo como las políticas y los procedimientos establecidos para proporcionar una seguridad razonable de que los objetivos específicos de una entidad podrán alcanzarse.
- En las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) se manifiesta la filosofía de la profesión auditora respecto al control interno. Se plantea que se diseña, implementa y mantiene por la dirección de la entidad auditada con el fin de responder a los riesgos identificados del negocio, que amenazan la consecución de cualquiera de los objetivos de la entidad referidos a la fiabilidad de la información financiera de la entidad, la eficacia y eficiencia de sus operaciones y el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables.
- De esta afirmación, es notable resaltar que el auditor debe focalizar su atención en el conocimiento del control interno relevante para la auditoría relacionada con la fiabilidad de la información financiera, aunque no todos sus controles relativos son relevantes para la auditoría.
- Por consiguiente, el Instituto de Auditores Internos (IIA, 2017) en las Normas Internacionales para la práctica profesional de esta actividad, precisa que los controles relevantes para la auditoría están relacionados con cualquier medida que tome la dirección, el consejo y otras partes, para gestionar los riesgos y aumentar la probabilidad de alcanzar los objetivos y metas establecidos. La dirección planifica, organiza y dirige la realización de las acciones suficientes para proporcionar una seguridad razonable de que se alcanzarán los objetivos y metas.
- En esencia, se mantiene la dispersión de criterios sobre las formas teóricas para conceptualizarlo; tales como: plan de la organización, serie de acciones ejecutadas, conjunto de normas, principios, fundamentos, políticas, mecanismos, técnicas e instrumentos de control, métodos y procedimientos, elementos interrelacionados adoptados dentro de cualquier tipo de entidad para salvaguardar sus recursos, verificar la

exactitud y veracidad de su información financiera y administrativa, promover la eficiencia, economía y calidad en sus operaciones, estimular la observancia de las políticas prescritas y lograr el cumplimiento de su misión, objetivos y metas.

- Se considera por los autores que en la diversidad de criterios incide la existencia de perspectivas analíticas diferentes y diversas, a partir de que son varios los grupos de interés implicados; influyendo también los diversos contextos locales, nacionales e internacionales con sus peculiaridades, así como las formas de organización del Estado en los diferentes países. Hoy por hoy, responde a un marco conceptual que reúne los principios comunes e integra las diversas definiciones que corresponden a las expectativas de todos los sectores involucrados, de acuerdo con Montesinos (1978); Mantilla y Blanco (2005); Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI) (2015); Ricard (2017); Vega y Marrero (2021).
- Por consiguiente, la filosofía del control interno se enfoca en las perspectivas analíticas siguientes:
- Perspectiva de la administración: Percibe el control interno desde la perspectiva de la organización completa. Su responsabilidad es desarrollar los objetivos y las estrategias para dirigir los recursos en función de su cumplimiento, incluyendo políticas, procedimientos y acciones que lo garantizan en entornos empresariales marcados por los riesgos y las incertidumbres del mercado y la legalidad. Por otra parte, también ayuda a cumplir con sus responsabilidades ambientales, sociales y legales.
- Perspectiva de los auditores internos: Definen el control interno como cualquier acción realizada por la administración para aumentar la probabilidad de que los objetivos y las metas establecidos serán conseguidos; subrayando que el control es el resultado de una adecuada planeación, organización y dirección por parte de la administración.
- Perspectiva de los legisladores y reguladores: Los legisladores y las agencias reguladoras han desarrollado distintas definiciones del control interno de acuerdo con sus responsabilidades. Esas definiciones generalmente se relacionan con los tipos de actividades monitoreadas que pueden abarcar la consecución de las metas; los objetivos estra-

tégicos y tácticos a corto, mediano o largo plazo; los requerimientos de información; el uso de los recursos disponibles en cumplimiento de las leyes y regulaciones; así como la salvaguarda de los recursos contra desperdicios, pérdidas y malversación.

- En resumen, el control de los recursos cada día adquiere mayor importancia si se tiene en cuenta la necesidad de optimizar su uso; por tanto, las nuevas tendencias y enfoques en la gestión encaminan sus esfuerzos al diseño de sistemas de control interno a partir de diferentes modelos que, en lo esencial, responden a las particularidades del desarrollo económico de los países donde han sido concebidos (Mendoza, 2016).
- Como se puede observar, el control interno ha evolucionado a nuevos enfoques de gestión, donde se destaca más el papel de la administración y particularmente de los máximos directivos en función de cumplir los objetivos y metas organizacionales. Por lo que en el siguiente epígrafe se profundizará en los modelos de la cuarta generación que lo sustentan.

Desarrollo

Modelos contemporáneos de control interno. Elementos claves para su estudio

Los modelos de control interno más difundidos surgieron en países desarrollados como Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Holanda y Francia; su enfoque es empresarial dado que han sido presentados en función del consenso de la necesidad del enfrentamiento a hechos de corrupción y fraudes financieros en los que han estado implicadas grandes transnacionales. Estos modelos se han convertido en referencia para el posterior diseño e implementación en países subdesarrollados o en vías de desarrollo.

Han sido aplicados en entidades públicas cuyas realidades económicas y sociales son bien diferentes. Estos se constituyen en referencia o estándares a partir de su institucionalización a través de sus entidades fiscalizadoras, pero en todos los casos se hace evidente la particularidad que debe asumirse en el diseño acorde al sector y tipo de entidad.

Su aparición, en gran medida, fue para dar respuesta a la crisis de confianza por la generación de hechos que implicaron fraudes contables y corrupción en Estados Unidos a partir de la década del 70 con el caso Watergate, las dificultades financieras del sistema de ahorro y crédito en la década de los 80; ENRON en 1985 y World COM en 1992. Como consecuencia de estos hechos surgió en ese mismo año la creación de la Comisión Nacional sobre Información Financiera Fraudulenta (COSO por sus siglas en inglés), conocida como la Comisión Treadway.

La referida comisión emite el documento denominado Marco Integrado del Control Interno (Framework Internal Control Integrated); en este marco se desarrolla con mayor amplitud el enfoque moderno del control interno para el siglo XX, en el documento conocido como el Informe COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), que tiene como objetivo unificar la diversidad de conceptos, definiciones e interpretaciones existentes en torno a la temática del control interno (Fernández, Planas y Joya, 2012; Ricard, 2017; Vega y Marrero, 2021).

En el Comité se aglutinaron organismos profesionales como la Asociación Americana de Contadores (AAA por sus siglas en inglés), Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA por sus siglas en inglés), Instituto de Ejecutivos Financieros (FEI por sus siglas en inglés), Instituto de Auditores Internos (IIA por sus siglas en inglés) y el Instituto de Dirección Contable (IMA por sus siglas en inglés) con el objetivo de definir un nuevo marco conceptual de control interno capaz de integrar las diversas definiciones y conceptos que se utilizaban sobre este tema (Fernández, Planas y Joya, 2012; Ricard, 2017; Vega y Marrero, 2021).

La estructura presentada del modelo COSO está conformada por cinco componentes desglosados por factores que se consideran están presentes en mayor o menor grado en cualquier área, proceso o división de toda organización. Sus componentes son: Ambiente de Control; Evaluación de Riesgos; Actividades de Control; Información y Comunicación y Supervisión (Coopers y Lybrand e Instituto de Auditores Internos – España, 1997; Domínguez, 2022).

En el año 2004, como respuesta a una serie de escándalos e irregularidades que provocaron pérdidas importantes a inversionistas, em-

pleados y otros grupos de interés, el debate se volcó a la necesidad de que las empresas públicas y privadas abordaran sus riesgos con una visión integral. De ahí que, COSO publicara el informe Enterprise Risk Management-Integrated Framework (Marco integrado de Gestión de Riesgos Corporativos) y sus técnicas de aplicación asociadas, conocido con el nombre de COSO-ERM, (por sus siglas en inglés) (COSO, 2004; Domínguez, 2022).

Este modelo da un nuevo enfoque a las prácticas del concepto de control interno e introdujo la importancia de una gestión de riesgos adecuada, haciendo que todos los niveles de la organización se involucren.

- Los aportes de la definición de gestión de riesgos, de acuerdo con COSO (2004), Gaitán (2022) y Sánchez (2023), se refieren a:
- El proceso es efectuado por el consejo de administración de la entidad, su dirección y el restante personal en la definición de los objetivos y estrategias a corto, mediano y largo plazo.
- La identificación de eventos y acontecimientos potenciales que puedan afectar el cumplimiento de los objetivos y estrategias aprobados.
- La organización y gestión de los riesgos internos y externos dentro de los niveles de aceptación y tolerancia asumidos en la entidad, en función de los criterios de seguridad razonable establecidos.

Otras novedades que aporta el COSO-ERM son: (COSO, 2004; Gaitán, 2022 y Sánchez, 2023)

- La ampliación de componentes de COSO (1992) de cinco a ocho: ambiente interno, establecimiento de objetivos, identificación de eventos, evaluación de riesgos, respuesta a los riesgos, actividades de control, información y comunicación, y monitoreo.
- Se centra en analizar si la organización está mitigando los riesgos para conseguir los objetivos definidos y agrega la categoría de los objetivos estratégicos.

Sin embargo, en respuesta a la evolución de los ambientes de negocios y operativos, en plena fase de globalización neoliberal, en mayo del año 2013, COSO publica la tercera versión Internal Control - Integrated Framework (Marco de Control Interno Integrado) con un enfoque hacia los

pequeños y medianos negocios, que ocupan para muchas economías un lugar relevante (COSO, 2013; Gaitán, 2022; Quispe y Cunurana, 2022).

En esencia, retoma las experiencias del COSO I y acentúa que sus cinco componentes deben estar diseñados e implementados de manera integrada, con un marco aplicable a entidades grandes, medianas, pequeñas, con o sin ánimo de lucro, así como a organismos públicos (Gaitán, 2022).

En esta nueva versión se ratifica que “el control interno es un proceso llevado a cabo por el consejo de administración, la dirección y el resto del personal de una organización, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de aseguramiento razonable para la consecución de los objetivos relativos a las operaciones, a la información y al cumplimiento (COSO, 2013, p. 1)

Este informe retoma los cinco componentes establecidos inicialmente en COSO (1992), así como propone 17 principios, y estos, a su vez, se relacionan con 78 puntos de interés que son indicativos del cumplimiento de los principios. Este modelo de control interno permite una mayor cobertura de los riesgos a los que se enfrentan actualmente las organizaciones, toda vez que establece como objetivos:

- Aclarar los requerimientos del control interno.
- Actualizar el contexto de la aplicación del control interno a los cambios sistemáticos en las empresas; y
- Ampliar su aplicación al expandir los objetivos operativos y de emisión de informes.

En la versión 2013, COSO mantuvo los cinco componentes funcionales, pero dejó de utilizar la representación piramidal. Actualmente, el sistema aparece como un cubo, en el cual el ambiente de control se ubica en la parte superior, para dar la idea de que el compromiso con el control interno debe fluir de la cima, toda vez que la alta dirección como responsable del sistema en primera instancia, deben propiciar un ambiente idóneo para el funcionamiento del control interno. (Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores OLACEFS, 2015, p. 21)

Finalmente, el reconocimiento de que la complejidad del riesgo empresarial ha cambiado y como han surgido nuevos riesgos en este mundo

interconectado y globalizado, la organización COSO publica en el año 2017 el modelo “Marco Integrado de Gestión del Riesgo Empresarial”. El documento actualizado: “Gestión del Riesgo Empresarial—Integrando Estrategia y Desempeño” ha sido creado para satisfacer las exigencias de un entorno de negocio en continua evolución (COSO, 2018; Gaitán, 2022).

Este marco profundiza en el nivel actual de gestión de riesgos que existe en el curso ordinario de las actividades de negocio. Asimismo, demuestra cómo la integración de las prácticas de gestión del riesgo empresarial en toda la entidad contribuye a acelerar el crecimiento y a mejorar el desempeño. Además, contiene principios que pueden aplicarse en la práctica, desde la toma de decisiones estratégicas hasta la consecución de resultados (COSO, 2018; Gaitán, 2022).

El propio marco es un conjunto de principios organizados en cinco componentes interrelacionados: Gobierno y cultura; estrategia y establecimiento de objetivos; desempeño, revisión y monitorización; e información, comunicación y reporte (COSO, 2018).

Es notable que este nuevo marco destaque la importancia de la gestión del riesgo empresarial en la planificación estratégica y su integración en todos los niveles de la organización, ya que el riesgo influye y alinea la estrategia y el desempeño en todos los departamentos y funciones (Gaitán, 2022; Vega, 2019).

Resultados y discusión

Entorno teórico-conceptual del modelo integrado de control interno para pymes (micip)

Los elementos teóricos-conceptuales para el diseño de un Modelo Integrado de Control Interno para PYMES (MICIP) se desglosan a continuación:

I. Definición epistemológica de pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Las PYMES son agentes económicos que desempeñan un papel muy importante en la dinamización de las relaciones económicas en y entre los países. De acuerdo con Zevallos, 2003, y CEPAL, AL INVEST e EUROCHAMBRES, 2013, la definición de PYMES varía en cada país; en términos generales, presentan las características siguientes:

- A las empresas independientes que no forman parte de un grupo empresarial, que emplean hasta cierto número de empleados o tienen una facturación menor a cierto límite;
- Se considera que una empresa con hasta 250 ocupados es mediana; con menos de 50 ocupados es pequeña y con menos de 5 ocupados es una microempresa.
- Los límites establecidos por cantidad de empleados o por el volumen de ventas varían en función del tipo de actividad económica.
- En esencia, las PYMES son el resultado de un acto jurídico-administrativo. El valor legal de este acto se sustenta en un conjunto de políticas públicas orientadas a este segmento de la actividad económica; por lo que en este contexto, en cada país, se podrá ampliar o reducir el número de potenciales usuarios beneficiarios de la implementación de estas políticas, en función de la definición específica que se establezca.

II. Enfoques epistemológicos específicos de referencia para el control interno en las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Los modelos de control interno consultados, COSO 2013 y COSO 2017, se estructuran por componentes con predominio de cinco en cantidad.

En el COSO (2013) se afirma que “los componentes son relevantes tanto para el conjunto de la organización como a nivel organización, filiales, divisiones, o cualquiera de sus unidades operativas, funciones o cualesquiera otras subdivisiones de la organización. (...) Por tanto, el control interno no es un proceso lineal en el que un componente afecte solo al siguiente componente. Se trata de un proceso integrado en el que los componentes pueden impactar (y de hecho así lo hacen) en el resto de componentes” (p. 18).

Los autores coinciden con COSO (2013) en que, “si bien todas las organizaciones necesitan de cada uno de estos componentes para mantener un control interno efectivo sobre sus actividades, el sistema de control interno de una organización siempre será diferente al de cualquier otra organización” (p. 19).

En síntesis, un componente constituye un factor fundamental que forma parte de algo general. Es un segmento de un todo o elemento del proceso integrado sujeto a ser evaluado

A efectos de la investigación, los autores proponen como componentes del Control Interno para las PYMES, los siguientes:

- Ambiente directivo: normas, procesos, estructuras y actividades de control que sustentan la planificación, la organización, el control y la gestión del riesgo, que diseñan, coordinan, institucionalizan e implementan la administración y el resto del personal en las pymes, para la realización efectiva de los objetivos tácticos, estratégicos y de control interno aplicables.
- Desempeño y operatividad: tareas, instrucciones, rutinas de trabajo, orientaciones, reglas y preceptos, ejecutados por los responsables y sus subordinados para el logro de los objetivos tácticos y estratégicos previstos en las pymes, que sustentan la efectividad en su desempeño y operatividad en el tiempo.
- Información y comunicación: Reconoce la importancia de la captación, procesamiento, análisis y evaluación de información oportuna, real, accesible, actual y verificable por parte de los responsables y subordinados que, a través de los flujos de comunicación pertinentes, contribuyen a la toma de decisiones efectivas y al cumplimiento de los objetivos tácticos, estratégicos y de control interno previstos en las pymes.
- Revisión y seguimiento: Examina la necesidad del diseño de procedimientos de autoevaluación que deben ser aplicados por los responsables y subordinados designados por la Administración, con el propósito de la valoración, tanto cualitativa como cuantitativa, de la efectividad del cumplimiento del sistema de control interno aprobado; así como de las acciones de mejora continua implementadas en las pymes.

También los autores asumen el enfoque de los Principios del Control Interno que propone, por primera vez, el modelo COSO 2013 y ratifica el COSO 2017.¹

En el COSO 2013, se define que “los principios (...) representan los conceptos fundamentales asociados a los componentes. Estos componentes y principios del sistema control interno son aplicables para todas las organizaciones” (p. 26).

¹ El COSO 2013 propone 17 principios y el COSO 2017 recomienda 20 principios.

En el COSO (2013) se confirma que “una de las mejoras más significativas es la formalización de los conceptos fundamentales (...)”. En el marco actualizado, estos conceptos son ahora principios, que se asocian a los cinco componentes y que proporcionan claridad al usuario a la hora de diseñar e implementar un sistema de control interno y para comprender los requisitos de un control interno efectivo” (p. 7).

Los Pilares Metodológicos para el diseño de los Principios inherentes del Control Interno en las PYMES se fundamentan en los criterios técnicos siguientes:

- I. Ética y responsabilidad social: Relacionado con los compromisos ético-morales y la responsabilidad social de la Administración y el resto del personal en las PYMES.
- II. Riesgos operacionales y financieros del negocio: vinculado con la identificación, análisis y evaluación de los riesgos, así como los cambios que impactan en la producción de bienes y la prestación de servicios en las PYMES.
- III. Operaciones administrativo-contables: concernientes a los procedimientos administrativo-contables y financieros aplicables en las PYMES, de acuerdo con las normativas vigentes.
- IV. Contexto interno y externo: vinculado con el contexto en el que operan las PYMES.
- V. Efectividad, calidad e impacto social de los productos y servicios: definidos los indicadores de desempeño que facilitan el análisis y evaluación de la gestión de las PYMES.
- VI. Sistemas de información y tecnológicos: relacionados con los procesos de captación, procesamiento, análisis y evaluación de los datos relevantes de las PYMES para la toma de decisiones efectivas, respaldados por las tecnologías, equipamientos y otras formas tecnológicas para la producción de bienes y la prestación de servicios.
- VII. Comunicación interna y externa: concerniente con la efectividad de los procesos comunicacionales en las PYMES, en función de las responsabilidades y el cumplimiento de los objetivos táctico-estratégicos.

VIII. Procedimientos de revisión y seguimiento: relacionados con el diseño y aplicación de acciones propias de autocontrol que facilitan la definición correcta de las debilidades y deficiencias.

IX. Mejora continua: vinculado con el diseño, implementación y evaluación de los efectos de las decisiones para el perfeccionamiento y mejoramiento de los productos y servicios ofertados por las PYMES.

Para cada componente del Sistema de Control Interno se definen los principios que le son inherentes a cada uno, toda vez que se reconoce como una ventaja formalizar en principios los conceptos de control interno, lo cual proporciona mayor claridad a la dirección a la hora de diseñar, implementar y llevar a cabo el mismo, así como evaluar su efectividad, de acuerdo con los Informes COSO (2013) y COSO (2017).

Por otro lado, para cada uno de los principios inherentes a cada componente del control interno deben especificarse “una serie de puntos de interés que son características importantes de los principios”, de acuerdo con COSO (2013, p. 38). Estos puntos de interés se proponen teniendo en cuenta las características y las circunstancias específicas del contexto en que se desarrollan las pymes. Estos puntos de interés facilitan el diseño, implementación, evaluación y la mejora continua en este tipo de organización económica.

III. Modelo integrado de control interno para PYMES (MICIP)

La propuesta de Modelo Integrado de Control Interno para PYMES (MICIP) está conformada por:

- a) Definición de referencia para el control interno y los objetivos de efectividad, calidad e impacto social a lograr en los productos y servicios que ofertan las PYMES.
- b) Pilares metodológicos para el diseño de los principios inherentes del control interno en las PYMES.
- c) Componentes del control interno que expresan la relevancia de los procesos administrativos, técnicos y financieros que sustentan la existencia y el desempeño de las pymes en el tiempo.

- d) Principios inherentes que sustentan el diseño, implementación, evaluación y seguimiento del Control Interno en las PYMES, a partir de los diez pilares metodológicos propuestos.
- e) Puntos de interés de referencia vinculados a los principios inherentes que facilitan el diseño, implementación, evaluación y seguimiento del Control Interno en las PYMES.

En esencia, el Modelo Integrado de Control Interno para PYMES (MICIP) resalta los propósitos siguientes:

- a) Promover en la Administración la implementación de una cultura organizacional basada en la comprensión consciente y consensuada de los preceptos éticos, el sistema de valores, la integridad y la transparencia en el ejercicio de los roles y funciones asignadas a los responsables y sus subordinados en las pymes.
- b) Estimular en la Administración la cultura, las capacidades y las prácticas de la gestión del riesgo de cumplimiento como eje transversal del sistema de control interno implementado en las PYMES.
- c) Gestionar, con mayor eficacia, las modificaciones, los cambios y las transformaciones que se produzcan, tanto en el contexto interno como externo, en los ámbitos administrativo, económico, financiero y competitivo dentro de las pymes.
- d) Proporcionar a la Administración herramientas e instrumentos específicos para optimizar, renovar e innovar en la capacidad de supervisar y monitorear el Control Interno implementado en las PYMES.
- e) Orientar a la Administración en los esfuerzos y empeños para el logro de los objetivos tácticos, estratégicos y del Control Interno en las PYMES.
- f) Ayudar a la Administración en el perfeccionamiento y mejora continua del control interno en las pymes.

Figura 1

Modelo Integrado de Control Interno para las PYMES (MICIP)



Fuente: Elaboración propia a partir de COSO (2013).

Conclusiones

1. A efectos de la investigación, se establecen como perspectivas analíticas del control interno en función de la administración, de los auditores internos e independientes, así como de los legisladores y reguladores del Estado y el gobierno.
2. Los modelos teóricos del control interno definen con sus particularidades, especificidades y alternativas metodológico-prácticas los diferentes enfoques de control que tributan, participan e impactan en los distintos procesos de mejora continua en contextos locales, nacionales e internacionales específicos.
3. Se proponen los elementos estructurales de referencia para el diseño del Modelo Integrado de Control Interno para PYMES (MICIP), de acuerdo con los principales aportes de los modelos de referencia seleccionados, a tenor de las necesidades, especificidades y requerimientos jurídicos de las PYMES.

Referencias bibliográficas

- Cañibano Calvo, L. (1974). El concepto de contabilidad como programa de investigación. *Revista española de financiación y contabilidad*, 3(7). <https://digitum.um.es/digitum/bitstream/10201/75286/1/6.pdf>
- CEPAL, AL INVEST y EUROCHAMBRES. (2013). *Cómo mejorar la competitividad de las PYMES en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. Propuestas de política del sector privado*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3094/1/S2013021_es.pdf
- Coopers y Lybrand e Instituto de Auditores Internos - España. (1997). *Los nuevos conceptos del Control Interno (Informe COSO)*. Ediciones Díaz de Santos S. A.
- COSO. (2004). *Gestión de riesgos corporativos - Marco Integrado*. Técnicas de aplicación. Septiembre de 2004.
- COSO. (2013). *Control Interno Marco Integrado. Marco y Apéndices. Mayo 2013*. PWC e Instituto de Auditores Internos de España.
- COSO. (2018). *Gestión del riesgo empresarial: Aplicación de la gestión del riesgo empresarial a los riesgos relacionados con factores medioambientales, sociales y de gobierno*. Octubre 2018. <https://www.coso.org/Shared%20Documents/COSO-Guidance-on-Applying-ERM-to-Environ-Social-Gover-related-Risks-Spanish.pdf>
- Domínguez Alfaro, I. (2022). Evolución de la definición de control interno entre 1949 y 2013. *Contabilidad Y Auditoría*, (56), 117-140. [https://doi.org/10.56503/Contabilidad_y_Auditoria/Nro.56\(28\)pp117-140](https://doi.org/10.56503/Contabilidad_y_Auditoria/Nro.56(28)pp117-140)
- Fernández Andrés, A., Planas Batista, Y., y Joya Arreola, R. (2012). Una propuesta normativa de control interno para las pymes mexicanas. *COFIN Habana*, 6(3). <https://revistas.uh.cu/cofinhab/article/view/1459>
- Gaitán, R. E. (2022). *Control interno y fraudes, 4ta edición: Análisis de Informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales*. Ecoe Ediciones.
- Mantilla B., S., y Blanco, S. (2005). *Auditoría del Control Interno* (1a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.redalyc.org/pdf/2190/219022148007.pdf>
- Meigs, W. B., y Larsen, J. E. (1971). *Principios de Auditoría*. Editorial Diana.
- Mendoza, M. (2016). El papel de la innovación en el control interno de las pymes y su aporte al desarrollo social del cantón ecuatoriano

- Portoviejo. *Revistas de la Universidad de La Habana*. <https://revistas.uh.cu/cofinhab/article/download/813/699/1065>
- Montesinos Julve, V. (1978). Formación histórica, corrientes doctrinales y programas de investigación de la Contabilidad. *Técnica Contable*, 30(356), 285-294. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/17026/CB-0576776.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OLACEFS). (2015). *El control interno desde la perspectiva del enfoque COSO—su aplicación y evaluación en el sector público*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. <https://docplayer.es/24887600-El-control-interno-desde-la-perspectiva-del-enfoque-coso-su-aplicacion-y-evaluacion-en-el-sector-publico.html>
- Quispe, L. M. M., y Cunurana, D. N. M. (2022). *Propuesta de mejora para la implementación de un sistema de control interno basado en el marco COSO 2013 para el área de producción de la empresa Perla del Pacífico SRL, año 2022* [Tesis doctoral]. <https://repositorio.neumann.edu.pe/items/51a5d039-097b-4df0-bcf2-e39a6adf8cf8>
- Ricard Delgado, M., López Gutiérrez, N., y Rivero Bolaños, A. (2013). *Sistema de Control Interno, un enfoque por procesos. Reflexiones y experiencias sobre la gestión en la Universidad* / coord. por Manuel Macías García, Nairobi Valdés Martín.
- Ricard, D. M. (2017). *Procedimiento metodológico para diseñar el sistema de control interno con enfoque por procesos en universidades cubanas* [Tesis doctoral]. Facultad de Contabilidad y Finanzas, Universidad de La Habana.
- Sánchez Orellana, L. C. (2023). *Relación del modelo COSO ERM en el sistema de control interno ecuatoriano, y su efecto en la gestión pública*. <https://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/handle/24000/6352/Trabajo%20Titulaci%C3%B3n%20LUPE%20CARLA%20SANCHEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vega de la Cruz, L., y Marrero Delgado, F. (2021). Evolución del control interno hacia una gestión integrada al control de gestión. *Revista Estudios de Gestión*, (10). <https://doi.org/10.32719/25506641.2021.10.10>
- Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 79. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10874/079053070_es.pdf

Capítulo 9

Una mirada sobre la desigualdad en Veracruz en el contexto nacional

*José Alejandro Pérez Nájera
Rogelio Javier Rendón Hernández*

<https://doi.org/10.61728/AE20250690>



Introducción

La desigualdad económica es un tema de gran relevancia en México y el estado de Veracruz no es una excepción. Generalmente, para medir la desigualdad de ingresos en una sociedad, se ha utilizado el coeficiente de Gini. No obstante, es importante entender las fuentes de esta desigualdad para diseñar políticas efectivas de reducción de la misma. Por lo que en este trabajo nos centraremos en la descomposición del coeficiente de Gini por sus fuentes de ingreso en Veracruz en el contexto nacional, con el objetivo de dilucidar cómo las diferentes fuentes contribuyen a la desigualdad monetaria.

Este documento contribuye a examinar el cambio en la desigualdad de ingresos en el estado de Veracruz en el contexto nacional durante el periodo de 2008 a 2020, así como la estructura de las diferentes rentas monetarias. Estudiar la relación de diferentes fuentes de ingresos con la desigualdad económica ayuda a los formuladores de políticas a conocer la naturaleza y estructura de la distribución de la renta, proporcionando información valiosa para modificar la naturaleza y estructura de dicha desigualdad; así como para formular políticas destinadas a mejorar las condiciones económicas de la sociedad (OECD, 2015), además de mejorar las capacidades estatales (Pérez-Nájera, 2021) regionales que puedan redistribuir el ingreso en la complicada coyuntura actual (Huesca et al., 2021).

Para el estudio, se utilizaron los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), correspondientes al periodo de 2008 a 2020, cabe señalar que la encuesta se realiza cada dos años, siendo representativa a nivel nacional y estatal con corte urbano y rural.

Fundamentación teórica

La desigualdad económica es la diferencia en cómo se distribuyen los activos, el bienestar o los ingresos entre la población, es decir, es una medida de la concentración de la riqueza en una sociedad. La desigualdad económica puede tener efectos negativos en la economía (Rendón Morquecho y Marroquín Arreola, 2020) y la sociedad, como la falta de oportunidades, la exclusión social y la inestabilidad política.

La descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso permite identificar y cuantificar la contribución relativa de cada fuente de ingreso a la desigualdad total (Lerman, 1999). Esta descomposición proporciona información detallada sobre qué componentes específicos de los ingresos contribuyen más a la desigualdad, lo que puede ayudar a orientar las políticas públicas hacia áreas específicas de intervención.

Diversos estudios académicos han abordado este tema y proporcionan evidencia empírica sobre la descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso en diferentes contextos. Por ejemplo, el estudio de Medina y Galván (2008) examina la descomposición del coeficiente de Gini en América Latina durante el período de 1999 a 2005 e identifica los efectos progresivos de las transferencias en la distribución del ingreso. En el caso de Pérez y Rendón (2023), se enfoca en analizar la desigualdad económica y el impacto de las transferencias monetarias en el estado de Veracruz, México, durante el período de 2008 a 2020. Donde se concluye la vital importancia de las transferencias monetarias en el ingreso de los deciles más bajos. Sin embargo, este tipo de trabajos aún requiere de elementos adicionales para detectar los efectos con programas más amplios y mejor focalizados.

En esta misma línea de investigación, Sánchez-Torres (2017), en un estudio análogo, identifica la importancia del ingreso no laboral en la reducción de la desigualdad en Colombia. En Argentina, Castrosin y Venturi (2016) concluyen que el ingreso laboral es determinante para la desigualdad y que las transferencias son progresivas pero insuficientes para corregir el dilema. Estos estudios proporcionan un marco teórico y empírico para comprender la desigualdad económica y la metodología propuesta.

En esa tesitura, cabe señalar que las transferencias pueden ser un elemento de un ecosistema social que permite el acceso a los derechos humanos por parte de la población vulnerable. Las transferencias monetarias, como se mencionó anteriormente, pueden tener efectos positivos en la economía y la sociedad, como la reducción de la pobreza, la mejora de la nutrición y la salud, y el aumento de la inversión en educación (Amarante y Brun, 2016). La relación entre la desigualdad económica y las transferencias monetarias es compleja y puede variar según el contexto, la región y la temporalidad. Algunos estudios sugieren que las transferencias monetarias pueden propiciar efectos positivos (Neves et al., 2022) y reducir la desigualdad económica, mientras que otros estudios sugieren que las transferencias monetarias (Ramírez, 2023) pueden tener efectos limitados en la reducción de la agencia o desigualdad económica.

En este trabajo se utiliza el marco metodológico de Araar (2006), similar al de Lerman y Yitzhaki (1985), donde el coeficiente de Gini de desigualdad de ingresos, G , se puede representar como:

$$G = \sum_{k=1}^k S_k G_k R_k$$

Donde S_k es el porcentaje de k en el ingreso total, G_k es el coeficiente de Gini correspondiente a la distribución del ingreso de la fuente k , y R_k es el coeficiente de Gini entre el ingreso k y el ingreso total. La ecuación nos permite calcular el resultado de cada segmento del ingreso en la desigualdad total en tres términos: el valor porcentual de la fuente de ingresos dependiente de los ingresos (S_k); cuán justa o inequitativa es la distribución del ingreso (G_k); así como la relación entre la fuente de ingresos y la distribución del ingreso total (R_k).

En resumen, la desigualdad económica y las transferencias monetarias son temas importantes en el ámbito económico, político y social. La relación entre estos dos temas es compleja y requiere un análisis detallado para comprender su impacto en la economía y la sociedad. La relevancia de este estudio es que proporciona elementos para la discusión sobre la relación entre la desigualdad económica y las transferencias monetarias en México.

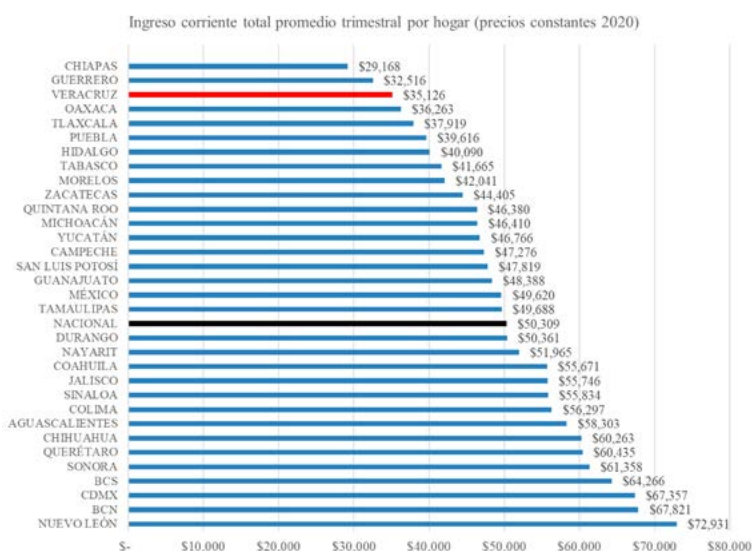
Desarrollo

En el contexto nacional, el estado de Veracruz representa un reto muy interesante debido a su bajo ingreso y alta desigualdad económica, condiciones que afectan las posibilidades de bienestar entre la población. La descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso puede ayudar a identificar a las principales fuentes de desigualdad en el estado y contextualizarlas con el promedio nacional. Para llevar a cabo este análisis, se utilizaron microdatos de la ENIGH correspondientes a los años 2008 a 2020, y estudios previos que proporcionan información sobre los ingresos de la población en Veracruz.

De tal manera que, al contextualizar los ingresos del estado de Veracruz a nivel nacional, se evidencia la disparidad existente en el país, el cual es altamente heterogéneo, como se presenta en la Figura 1. Esta figura incluye información sobre el ingreso corriente total promedio trimestral por hogar a precios constantes de 2020, datos derivados de la ENIGH del mismo periodo, de las 32 entidades delimitadas en el país.

Figura 1

Ingreso corriente total promedio trimestral por hogar a precios constantes 2020



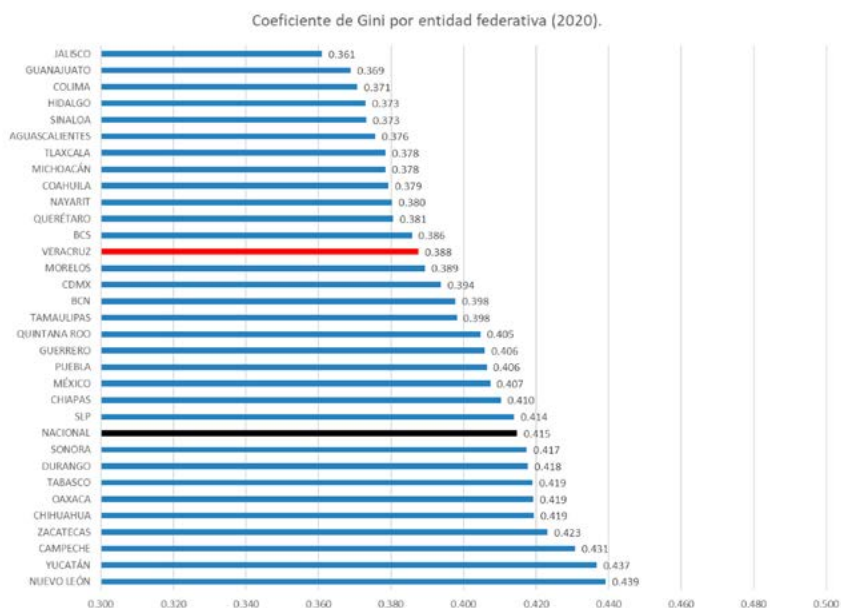
Nota: La gráfica muestra que el ingreso del estado de Veracruz es el tercero más bajo del país; por debajo del promedio nacional y muy por debajo del ingreso de Nuevo León (el más elevado del país). Elaboración propia con daos de la ENIGH 2020.

Sin embargo, que el ingreso sea bajo no necesariamente está asociado con la distribución del ingreso al interior del estado. Para ello, el coeficiente de Gini nos permite identificar la distribución doméstica de las entidades de la República Mexicana, como se observa en la Figura 2.

La gráfica nos permite identificar que el estado de Nuevo León no solo tiene el ingreso más elevado, sino que, a la par, tiene la peor distribución del ingreso, es decir, el grueso del ingreso corriente se queda en muy pocas manos.

Figura 2

Coeficiente de Gini por entidad federativa (2020).



Nota: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2020.

Estas dos fotografías de la distribución del ingreso permiten entender la complejidad de la desigualdad en el país, ya que las condiciones heterogéneas (sociales, demográficas, económicas, políticas, ecológicas, etc.) de cada entidad obligan a los estrategas públicos de decisiones a implementar políticas diferentes en función de la información disponible y el uso de las herramientas óptimas de cada región.

Las estadísticas disponibles de la ENIGH permiten clasificar el ingreso en cinco grandes sectores: El ingreso derivado del trabajo, las transferencias monetarias, las rentas, la estimación del alquiler y otros ingresos. Bajo estas denominaciones, se realiza la descomposición del ingreso con la metodología de Lerman e Yitzhaki (1985), con la finalidad de caracterizar las condiciones existentes en el estado e identificar la importancia de las transferencias monetarias.

Análisis de resultados

Los efectos observados a través de la descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso en Veracruz proporcionan una visión clara de las principales fuentes de desigualdad en el estado. Estos resultados son consistentes con estudios previos que han analizado la desigualdad económica en México en general. La falta de oportunidades laborales dignas y la desigualdad en la distribución de la riqueza son problemas persistentes que requieren atención y acción por parte de las autoridades y los responsables de la formulación de políticas redistributivas.

En la siguiente tabla se presentan los resultados de la estimación bajo los parámetros de la metodología propuesta para este trabajo de investigación. Como se ha planteado con anterioridad, los cálculos nos permiten observar las características del ingreso de los hogares en el estado de Veracruz en el contexto nacional, es decir, en comparación con el promedio a nivel país. Se utilizó el programa estadístico Stata en su versión 16 con el módulo DASP especializado en el análisis de la pobreza y desigualdad.

Tabla 1*Descomposición del Índice de Gini por sus fuentes de ingreso para el año 2020-2008. Nacional vs Veracruz*

Veracruz									
2020									
Sources	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative	Income	Gini	Gini	Relative
Share	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	Share	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)
ingtrab	0.6382	0.8365	0.5257	0.2806	0.6587	0.6266	0.8180	0.5338	0.2736
transfer	0.1763	0.4625	0.7384	0.0602	0.1413	0.2160	0.4628	0.6955	0.0695
estim_alqu	0.1306	0.5980	0.5416	0.0423	0.0993	0.1266	0.5973	0.4451	0.0337
otros_ing	0.0009	0.2139	0.9954	0.0002	0.0004	0.0018	0.6066	0.9933	0.0011
rentas	0.0541	0.8048	0.9811	0.0427	0.1002	0.0290	0.6543	0.9729	0.0185
Total	1.0000	---	---	0.4260	1.0000	1.0000	---	---	0.3963
2018									
Nacional									
Sources	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative	Income	Gini	Gini	Relative
Share	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	Share	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)
ingtrab	0.6729	0.8639	0.5224	0.3037	0.6937	0.6538	0.8631	0.5373	0.3032
transfer	0.1538	0.4377	0.7424	0.0500	0.1141	0.1943	0.4710	0.6856	0.0627
estim_alqu	0.1136	0.6015	0.5441	0.0372	0.0850	0.1209	0.5524	0.4513	0.0301
otros_ing	0.0009	0.2042	0.9963	0.0002	0.0004	0.0016	0.0924	0.9945	0.0001
rentas	0.0588	0.8121	0.9792	0.0468	0.1068	0.0293	0.6296	0.9772	0.0180
Total	1.0000	---	---	0.4378	1.0000	1.0000	---	---	0.4143

2016	Veracruz									
Sources	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative
Share	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	Share	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)
ingtrab	0.6425	0.8677	0.5309	0.2960	0.6378	0.6229	0.8665	0.5638	0.3043	0.6727
transfer	0.1553	0.4547	0.7271	0.0513	0.1106	0.2010	0.5070	0.6811	0.0694	0.1534
estim_alqu	0.1129	0.6336	0.5552	0.0397	0.0855	0.1225	0.6280	0.4946	0.0381	0.0841
otros_ing	0.0009	0.2162	0.9968	0.0002	0.0004	0.0014	0.2113	0.9927	0.0003	0.0006
rentas	0.0885	0.8800	0.9872	0.0769	0.1657	0.0522	0.7912	0.9763	0.0403	0.0891
Total	1.0000	---	---	0.4641	1.0000	1.0000	---	---	0.4524	1.0000
2014	Veracruz									
Sources	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative
Share	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	Share	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)
ingtrab	0.6893	0.9013	0.5579	0.3466	0.7246	0.6719	0.8991	0.5497	0.3321	0.7254
transfer	0.1390	0.4542	0.7647	0.0483	0.1010	0.1606	0.4904	0.7390	0.0582	0.1271
estim_alqu	0.1226	0.6330	0.5455	0.0423	0.0885	0.1300	0.5937	0.4767	0.0368	0.0803
otros_ing	0.0011	0.4292	0.9973	0.0005	0.0010	0.0015	0.3883	0.9972	0.0006	0.0012
rentas	0.0479	0.8575	0.9884	0.0406	0.0849	0.0360	0.8487	0.9877	0.0302	0.0659
Total	1.0000	---	---	0.4783	1.0000	1.0000	---	---	0.4578	1.0000

2012	Veracruz									
Sources	National		Gini		Income		Relative		Veracruz	
	Income	Share	Correlation	Index	Absolute	Contribution	Contribution	Contribution	Gini	Index
	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	(S_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)
ingtrab	0.6974	0.9003	0.5623	0.3530	0.7395	0.6843	0.9020	0.5772	0.3562	0.7588
transfer	0.1446	0.4941	0.7632	0.0545	0.1142	0.1711	0.5259	0.7229	0.0650	0.1386
estim_alqu	0.1214	0.6233	0.5591	0.0423	0.0886	0.1214	0.5734	0.4848	0.0337	0.0719
otros_ing	0.0012	0.3725	0.9971	0.0004	0.0009	0.0017	0.2146	0.9952	0.0004	0.0008
rentas	0.0355	0.7791	0.9814	0.0271	0.0568	0.0216	0.6658	0.9792	0.0141	0.0299
Total	1.0000	---	---	0.4774	1.0000	1.0000	---	---	0.4695	1.0000
2010	Veracruz									
Sources	National		Gini		Income		Relative		Veracruz	
	Income	Share	Correlation	Index	Absolute	Contribution	Contribution	Contribution	Gini	Index
	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	(S_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*-G_k)	(S_k*R_k*-G_k/G)
ingtrab	0.6854	0.8975	0.5631	0.3464	0.7172	0.6467	0.8951	0.5935	0.3435	0.6813
transfer	0.1405	0.4822	0.7723	0.0523	0.1084	0.2005	0.6454	0.8101	0.1049	0.2080
esti	0.1292	0.6646	0.5680	0.0488	0.1010	0.1329	0.6262	0.5101	0.0425	0.0842
otros	0.0013	0.3808	0.9965	0.0005	0.0010	0.0012	0.5579	0.9958	0.0006	0.0013
rentas	0.0436	0.8184	0.9814	0.0350	0.0725	0.0187	0.6912	0.9834	0.0127	0.0252
Total	1.0000	---	---	0.4830	1.0000	1.0000	---	---	0.5042	1.0000

2008	Nacional					Veracruz				
Sources	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative
	Share	Correlation	Index	Contribution	Contribution	Share	Correlation	Index	Contribution	Contribution
	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*- G_k)	(S_k*R_k*- G_k/G)	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*- G_k)	(S_k*R_k*- G_k/G)
ingtrab	0.6774	0.8955	0.5431	0.3295	0.6751	0.6842	0.8862	0.5643	0.3422	0.7178
transfer	0.1323	0.4544	0.7639	0.0459	0.0941	0.1578	0.4507	0.7242	0.0515	0.1081
esti	0.1141	0.6792	0.5944	0.0461	0.0944	0.1089	0.6711	0.5781	0.0423	0.0886
otros	0.0009	0.4778	0.9980	0.0004	0.0009	0.0002	0.5975	0.9994	0.0001	0.0003
rentas	0.0753	0.8947	0.9818	0.0661	0.1355	0.0488	0.8475	0.9825	0.0406	0.0852
Total	1.0000	---	---	0.4880	1.0000	1.0000	---	---	0.4767	1.0000

Nota: Elaboración propia con microdatos de la ENIGH bajo la aproximación de Araar (2006).

De los resultados obtenidos, se observa que en el caso de Veracruz el porcentaje de ingreso derivado (S_k) de las transferencias (transfer) es mayor en todos los años con respecto al promedio nacional, con la excepción del año 2010, el cual muestra datos atípicos, probablemente resultado de incorporar los efectos de la crisis económica de 2008-2009 en el ingreso (Cortés, 2018).

En segundo lugar, se observa que el coeficiente de Gini del estado es menor al promedio nacional en todos los períodos, lo cual indica que no está asociado el bajo ingreso en el estado con la alta desigualdad ni refleja la alta concentración del ingreso en pocas manos.

Finalmente, el ingreso proveniente de las transferencias monetarias es porcentualmente mayor en cada año de análisis, mientras que el ingreso proveniente del trabajo porcentualmente se ha reducido conforme pasa el tiempo, resultados coincidentes con otros estudios (González, 2023). Una revisión de las percepciones monetarias por deciles permite observar que el ingreso derivado de la renta se concentra en los deciles más altos, mientras que las transferencias, en los deciles más bajos.

Discusión y conclusiones

La desigualdad económica en Veracruz es un problema significativo que requiere atención y acción por parte de las autoridades y los responsables de la formulación de políticas. La descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso proporciona una herramienta valiosa para comprender y abordar el estudio de la desigualdad económica en el estado, considerando la actual coyuntura. Los resultados y la discusión presentados en este estudio destacan la importancia de abordar las principales fuentes de desigualdad, como el empleo formal, el acceso a la educación y la salud de calidad, a través de las transferencias monetarias y la distribución de la riqueza, idealmente a través de políticas fiscales progresivas.

En conclusión, la ciencia debe ser aplicada para alcanzar el bienestar de la población con justicia y dignidad mientras se reducen las desigualdades internas. Es por ello que la evidencia empírica para el periodo de estudio obliga a repensar si el crecimiento económico es suficiente o debemos pensar en términos de una teoría económica redistributiva (Ravallion, 2016) para vislumbrar un futuro regional sostenible.

Referencias

- Amarante, V., & Brun, M. (2016). *Cash transfers in Latin America*. WIDER. [https://doi.org/ISBN 978-92-9256-180-2](https://doi.org/ISBN%20978-92-9256-180-2)
- Araar, A. (2006). On the decomposition of the Gini coefficient: An exact approach, with an illustration using Cameroonian data. *CIRPEE*, 06(2), 1-25. <https://doi.org/10.2139/ssrn.877147>
- Castrosin, M. P., & Venturi, G. L. (2016). Descomposición del Gini por fuentes de ingreso: Evidencia empírica para Argentina 2003-2013. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*, 1-21. <https://doi.org/http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/60090>
- Cortés, F. (2018). Desigualdad en el ingreso en México, 1963 a 2014. En A. Puyana, & M. Puchet, *América Latina en la larga historia de la desigualdad. Una revisión de causas, efectos y políticas* (pp. 119-146). FLACSO México.
- González, G. J. (2023). La distribución del ingreso en México (2008-2020). *Revista de economía*, 40(100), 1-19. <https://doi.org/10.33937/reveco.2023.305>
- Huesca, L., Llamas, L., Jara, X., Vargas-Téllez, C., & D., R. (2021). The impact of the COVID-19 pandemic on poverty and inequality in Mexico. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF*, 16(3), 1-19. <https://doi.org/10.21919/remef.v16i3.633>
- INEGI. (01 de 06 de 2020, 2018, 2016, 2014, 2012, 2010, 2008). *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2022/>
- Lerman, R. (1999). How do Income Sources Affect Income Inequality? En J. Silber, *Handbook of Income Inequality Measurement. Recent Economic Thought Series* (págs. 341-362). Springer.
- Lerman, R. I., & Yitzhaki, S. (1985). Income inequality effects by income source: A new approach and applications to the United States. *The review of economics and statistics*, 67(1), 151-156. <https://doi.org/10.2307/1928447>
- Medina, F., & Galván, M. (2008). *Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso: Evidencia empírica para América Latina 1999-2005*. CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/4767>

- Neves, J. A., Vasconcelos, F. D., Machado, M. L., Recine, E., Garcia, G. S., & Medeiros, M. A. (2022). The Brazilian cash transfer program (Bolsa Família): A tool for reducing inequalities and achieving social rights in Brazil. *Global Public Health*, 17(1), 26-42. <https://doi.org/10.1080/17441692.2020.1850828>
- OECD. (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264235120-en>
- Pérez Nájera, J. A., & Rendón-Hernández, R. J. (2023). Desigualdad económica y el impacto de las transferencias monetarias en el estado de Veracruz, México, 2008-2020. *Nóesis. Revista De Ciencias Sociales*, 31(62), 60-73. <https://doi.org/10.20983/noesis.2022.2.4>
- Pérez-Nájera, J. (2021). La capacidad estatal como elemento insoslayable en la desigualdad económica: Evidencia empírica de México en el contexto Latinoamericano. *Clivajes. Revista de Ciencias Sociales*, (16), 112-130. <https://doi.org/https://clivajes.uv.mx/index.php/Clivajes/article/view/2720>
- Ramírez, V. (2023). Efectos no intencionados del programa Prospera en el bienestar. *Perfiles Latinoamericanos*, 31(62), 1-26. <https://doi.org/10.18504/pl3162-003-2023>
- Ravallion, M. (2016). *The Economic of Poverty: History, Measurement, and Policy*. Oxford University Press. <https://doi.org/ISBN:9780190212773>
- Rendón-Morquecho, J., & Marroquín-Arreola, J. (2020). Desigualdad del ingreso y su impacto en el crecimiento económico por entidad federativa en México. *Revista de Ciencias Sociales*, 2(168), 47-60. <https://doi.org/10.15517/rcs.v0i168.43970>
- Sánchez-Torres, R. M. (2017). Desigualdad del ingreso en Colombia: un estudio por departamentos. *Cuadernos de Economía*, 36(72), 139-178. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v36n72.65880>

Anexo

Cabe señalar que para el periodo 2022 se mantiene la tendencia observada en análisis del periodo de estudio; en el mes de julio de 2023 se publicaron los datos referentes a la ENIGH 2022, con lo cual se realizó

de manera preliminar el calculo de la descomposición del ingreso para el periodo mas reciente a fin de darle continuidad al análisis, los resultados se presentan en la siguiente Tabla 2:

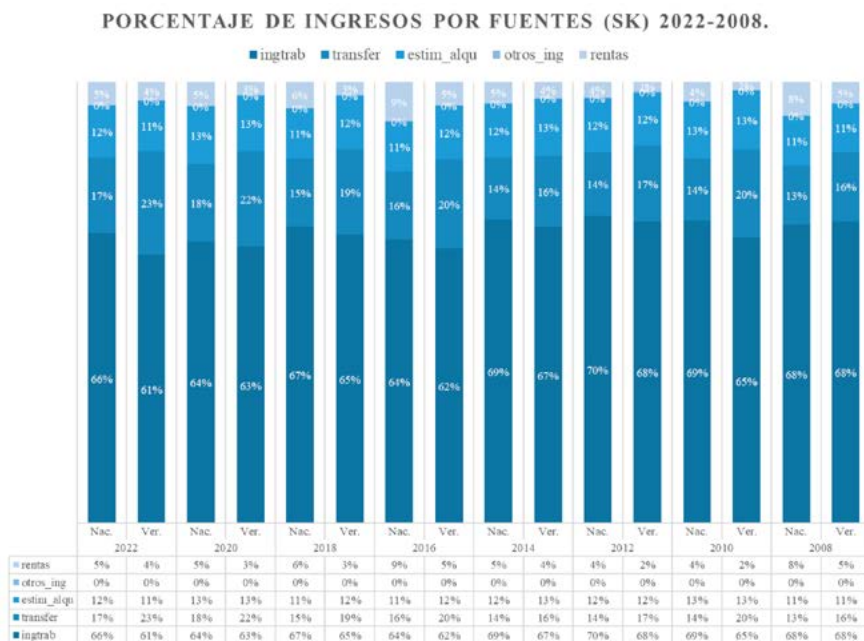
Tabla 2

Descomposición del Índice de Gini por sus fuentes de ingreso para el año 2022.

2022	Nacional					Veracruz				
	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative	Income	Gini	Gini	Absolute	Relative
Sources	Share	Correlation	Index	Contribution	Contribution	Share	Correlation	Index	Contribution	Contribution
	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*G_k)	(S_k*R_k*G_k)	(S_k)	(R_k)	(G_k)	(S_k*R_k*G_k)	(S_k*R_k*G_k)
ingtrab	0.6572	0.8369	0.5127	0.2820	0.6833	0.6083	0.8100	0.5406	0.2664	0.6546
	0.0026	0.0027	0.0023	0.0025	0.0057	0.0127	0.0124	0.0084	0.0099	0.0298
transfer	0.1716	0.4151	0.7318	0.0521	0.1263	0.2348	0.4779	0.6968	0.0782	0.1922
	0.0017	0.0073	0.0021	0.0014	0.0035	0.0101	0.0374	0.0126	0.0102	0.0229
estim_alqu	0.1184	0.6002	0.5391	0.0383	0.0928	0.1148	0.5775	0.4693	0.0311	0.0764
	0.0008	0.0053	0.0027	0.0007	0.0015	0.0027	0.0257	0.0122	0.0024	0.0054
otros_ing	0.0009	0.3090	0.9968	0.0003	0.0007	0.0008	0.2677	0.9966	0.0002	0.0005
	0.0001	0.0757	0.0002	0.0001	0.0002	0.0003	0.1960	0.0009	0.0002	0.0005
rentas	0.0520	0.7866	0.9780	0.0400	0.0969	0.0414	0.7637	0.9818	0.0310	0.0762
	0.0023	0.0106	0.0009	0.0023	0.0053	0.0106	0.0642	0.0044	0.0105	0.0250
Total	1.0000	---	---	0.4127	1.0000	1	---	---	0.4069	1.0000
	0.0000	---	---	0.0024	0.0000	0	---	---	0.0116	0.0000

Nota: Elaboración propia con microdatos de la ENIGH bajo la aproximación de Araar (2006). Datos preliminares en razón de que la información ha sido publicada por el INEGI el 26 de julio de 2023

Entre lo más relevante es la participación de cada fuente de ingreso, donde se destaca el incremento paulatino de las transferencias y la importancia del trabajo laboral en el ingreso total, así como la diferencia entre los datos del estado de Veracruz y el promedio nacional, como se observa en la siguiente gráfica:

Figura 3*Porcentaje de ingresos por sus fuentes S_k (2022-2008).*

Capítulo 10

Conflictos ambientales y participación pública. Análisis de los mecanismos de participación de las leyes ambientales subnacionales en México

*Cristian Martínez Ochoa
Jerónimo D. Ricárdez Jiménez*

<https://doi.org/10.61728/AE20250706>



I. Conflictos y medio ambiente

1.1 Los conflictos ambientales (CA)

El agravio al medio ambiente justificado con la bandera del crecimiento económico constituye uno de los temas más controvertidos de las últimas décadas. Por un lado, el crecimiento económico se defiende bajo la premisa de que constituye el camino para garantizar la vida digna de las personas, mientras que la demanda exorbitante de recursos naturales provoca severas crisis locales y globales que, paradójicamente, ponen en riesgo la aspiración a la misma vida digna.

En consecuencia, la idea del desarrollo sustentable pretende el equilibrio entre el desarrollo económico y el aprovechamiento de los recursos. Encontrarlo es uno de los retos más importantes que ha enfrentado la humanidad y que ha detonado importantes discusiones cuya atención acapara las agendas de la mayoría de los gobiernos y las agencias de desarrollo.

Cuanto más informada está la sociedad de las repercusiones del inadecuado uso de los recursos, más tensión se observa. El reporte de percepción de riesgos globales 2023 que presenta el Foro Económico Mundial identificó como los tres principales riesgos mundiales por su gravedad en los próximos diez años al fracaso de la acción climática, la pérdida de biodiversidad y el colapso de los ecosistemas (WEF, 2023, p. 11).

La atención a los efectos que provoca el aprovechamiento irracional de los recursos incrementa la generación de conflictos ambientales (CA). Pero los CA no son solo una percepción, están latentes y cada vez son más recurrentes. En México no existen cifras oficiales que abarquen la totalidad de los CA existentes. La mayoría de las investigaciones realizadas por instituciones académicas o de la sociedad civil se basan en información de notas periodísticas. Ramírez Serrato et al. (2016, p. 25), en una investigación derivada de periódicos, revistas, el Observatorio

Latinoamericano de Conflictos Ambientales y el Atlas de Justicia Ambiental, identificaron en México entre 1990 y 2015 un total de 1123 casos de conflictos ambientales presentes en el país. En el estudio se observa que el 10 % de los casos se presentaron de 1990 a 2000, mientras que de 2001 a 2015 se concentró el 90 %. Es probable que la falta de documentación de conflictos incida en el resultado; sin embargo, es evidente que con el paso de los años existe un incremento en la manifestación de la población ante problemas ambientales, el seguimiento periodístico y un mayor nivel de conciencia de la población para denunciar.

Se debe distinguir entre un problema ambiental y un CA. El primero surge cuando se ocasiona una alteración negativa al ambiente como resultado de las actividades humanas, por ejemplo, los distintos tipos de contaminación, el cambio climático, la sobreexplotación o uso inadecuado de recursos y la pérdida de biodiversidad. Un problema ambiental puede existir sin causar por fuerza un conflicto; este se configura cuando existe oposición, disputa o inconformidad respecto a dicho problema (Tetreault, 2012, pp. 14-15).

Los conflictos constituyen una disputa, una divergencia de intereses o valores (Svampa, 2019; Velázquez-López et al., 2012; Ruiz, 2010). Los conflictos con matices ambientales son aquellos ligados al control de los bienes naturales y el territorio, y que suponen por parte de los actores enfrentados una disputa entre intereses y valores divergentes; suelen ocurrir en un contexto de gran asimetría de poder (Svampa, 2019, p. 31-32). En la perspectiva legal, el CA emerge con el quebrantamiento de una norma ambiental, ya sea por acción u omisión de los agentes públicos o privados (o ambos), que provoca repercusiones en un bien jurídico o en un derecho protegido por el Estado (Munévar, 2013). Un CA es necesariamente también social; por ello es recurrente encontrar en la literatura el concepto de conflictos socioambientales.

Ante la diversidad de CA que pueden surgir, se han propuesto diversos enfoques para atención, principalmente mediante el análisis de las causas que los originan.

1.2. Propuestas de atención a CA

Los CA son fenómenos complejos que presentan una variedad de características ambientales y sociopolíticas. Previo a su abordaje es necesaria la comprensión del problema y considerar las variables espaciales, temporales, las coyunturas político-sociales, la vinculación con movimientos sociales y los factores capaces de redefinir la trayectoria del conflicto (Ochoa-García, 2022).

Para identificar las causas que originan los CA, en la literatura se encuentran distintos enfoques, que a su vez nos permiten identificar las propuestas para su de atención. Un enfoque distributivo que fue sostenido hegemonícamente durante la década de los noventa al amparo de los postulados del economista inglés Thomas Malthus, sostiene que la causa de la confrontación social es la escasez de recursos, la cual se intensifica con la presión demográfica y la desigualdad en la distribución de estos (Paz Salinas, 2012, p. 30). Bajo tal hipótesis, la escasez, la sobrepoblación, la pobreza son variables que explican el surgimiento de los CA.

Este enfoque parece equivocado al pensar en la gran cantidad de CA que emergen en las regiones con abundantes recursos como África y Latinoamérica; sin embargo, Le Billon (2016, p. 600) explica esta emergencia de conflictos argumentando que, si bien en dichas regiones no existe propiamente una escasez de recursos, sino una inadecuada distribución y poca tecnología para su aprovechamiento, dando como resultado que pequeños sectores acaparen los beneficios y además se genere una gran dependencia de estos, exacerbándose las tensiones sobre la distribución de las utilidades y los daños.

Para Joan Martínez Alier (2009) los CA son asuntos de la ecología política, pues todo CA tiene un carácter político por tanto los concibe como conflictos de carácter social que se generan en la relación sociedad-ambiente en el marco de un modelo económico dominante que provoca condiciones económicas y políticas en las que riesgos y beneficios de la apropiación de bienes y servicios ambientales se distribuyen de forma desigual, situación que se observa claramente en países que emergen de modelos coloniales donde durante años las prácticas extractivas se realizaron sin regulación por agentes externos a través de explotación

indiscriminada de recursos y donde es frecuente que solo un pequeño grupo social se beneficie y el resto de la población se ve obligada a cargar con los pasivos ambientales o lidiar con la escasez (Pérez Rincón, 2022).

Otro enfoque sostiene que los conflictos ambientales son en realidad conflictos por el territorio y la propiedad y que en realidad ninguna de las partes defiende el medio ambiente per se (Ruiz, 2010). Para este enfoque territorialista, el contexto ambiental se utiliza como un pretexto, siendo minoría los asuntos en los que prevalece la conciencia ambiental sobre cualquier otro tipo de interés que en el fondo son sociales, territoriales o relativos al uso de recursos desde una perspectiva económica. Para Ochoa-García (2022), la dimensión ambiental (naturaleza-sociedad) tiene una base espacial y, por tanto, los conflictos ambientales y sus posibles alternativas siempre tienen un claro referente territorial y de identidad. Con esta perspectiva, el Estado cobra un rol fundamental, ya que el territorio forma parte de sus elementos y las decisiones relacionadas con su aprovechamiento y distribución suelen ser de forma originaria bajo su potestad.

Bajo este abordaje institucional, se postula que la causa de las confrontaciones sociales en temas ambientales emerge con los procesos de toma de decisiones del Estado, que tiende a beneficiar los intereses de los poderes económicos, pero que pueden ser subsanados a través de mecanismos de negociación y de regulación formal para afrontar las fallas de gobierno (Figueroa 2022). Pero para De Marchi (2017), las decisiones relativas al territorio son demasiado importantes para dejarlas en manos de los gobiernos.

1.3. Estrategias para atención de conflictos ambientales

Los distintos enfoques que exploran las causas de los CA brindan la oportunidad de analizar las distintas formas de afrontarlos. Para algunos autores (Le Billon, 2016; De Marchi, 2017) no es adecuado hablar de una resolución de CA, sino que resulta más pertinente llamarlos como instrumentos de tratamiento, atención o manejo alternativo, pues incluir el término “resolución” implicaría demostrar que la propuesta es capaz de garantizar un resultado positivo, lo cual resulta complicado en este

tipo de disputas, en las que incluso los mecanismos son propuestos y coordinados por quienes tienen algún tipo de poder.

Un estudio financiado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD México-INECC, 2017) presentó un mapeo y análisis espacial respecto a la atención a conflictos ambientales en México. Como resultado, se identificó que en cerca del 30 % de los casos analizados no se pudo determinar si el conflicto finalizó; en un 20 %, el conflicto sigue en proceso tras varios años en disputa y solo poco más del 30 % tuvieron una resolución considerada “positiva”. En los casos que se consideraron resueltos, se observó la instrumentación de una o más de las siguientes acciones: a) aplicación de regulaciones, b) rehabilitación de los daños ocasionados, c) suspensión y cancelación de los proyectos, y d) compensaciones a los afectados.

Salvo los casos de suspensión y cancelación de proyectos, el estudio mostró que en cerca del 20 % de los casos el conflicto concluyó con resoluciones negativas para la comunidad cuyo resultado se atribuye a causas como corrupción, la criminalización de activistas e incluso por interpretaciones desfavorables de las normas ambientales en los fallos del Poder Judicial.

Dentro de las propuestas de atención de conflictos existe una visión tecnócrata que propone el uso de tecnologías y avances de la ciencia para enfrentar o mitigar todo tipo de problema ambiental. Destaca que esta salida tecnológica, por lo general es ofrecida, gestionada y proporcionada por los líderes del sector privado con la colaboración del Estado (Tetreault, 2012). Como ejemplo podemos señalar el empleo de sistemas de tratamiento de aguas residuales, sistemas de captación pluvial, confinamiento o transformación de residuos e incluso diversas técnicas de reforestación. Por otro lado, la compensación ambiental consiste en otorgar contraprestaciones por las externalidades generadas por las actividades extractivas o industriales y ha cobrado auge en los últimos años, la propuesta de la suscripción de bonos de carbono compensación por huella de carbono es un ejemplo que incluso tiene influencia global.

Las compensaciones pueden ofrecer alternativas para mitigar la tensión entre las partes, pero el hecho de generar compromisos o compensaciones puede entenderse también como una complicidad o tolerancia bajo

la premisa de que los procesos de los cuales se desprenden suelen ser ventajosos para los grupos poderosos (Le Billion , 2016). Para el autor las compensaciones monetarias por daños ambientales o por la pérdida de acceso a recursos, extienden una lógica colonial de mercantilización y monetización e incluso pueden dar lugar a más conflictos distributivos entre las comunidades y quienes no fueron “compensados” o beneficiados con los acuerdos.

Una de las propuestas que se ubica dentro de una perspectiva de atención jurídico-institucional es el uso de medios de conciliación. En distintos países con sistema jurídico common law, cuya naturaleza constituye una mayor tradición conciliatoria, suele promoverse la aplicación de los mecanismos alternativos de solución de controversias, cuya aplicación es tan relevante que da lugar a la creación de instituciones tanto públicas como privadas especializadas en la materia. En México, los mecanismos conciliatorios son reconocidos por la Constitución Política, por lo que, pese a no tener una amplia tradición conciliatoria, se han realizado distintos esfuerzos para su incorporación al marco jurídico e institucionalizarlos.

En esta perspectiva jurídico-institucional también se identifica la posibilidad de atender conflictos de manera preventiva mediante el establecimiento de mecanismos legales. Esta propuesta de atención legislativa puede consistir en normas para el fortalecimiento de instituciones, la creación de instrumentos de participación ciudadana y mecanismos de consulta o incluso en reformas integrales sobre temas específicos para la implementación de salvaguardas. En este mismo rubro se ubica la atención de conflictos a través de procesos judiciales, en la que se requiere de un marco jurídico proteccionista y un órgano judicial capacitado para que se permita a los actores acudir a los tribunales, reconociendo que muchos de los conflictos surgen por incumplimientos a las normas, vacíos legales o incorrectas interpretaciones. Cada vez es más frecuente encontrar organizaciones no gubernamentales que se han especializado en el apoyo legal y procedimental de los grupos vulnerables (De Marchi, 2017).

Las alternativas para la atención de conflictos anteriormente citadas son solo un esfuerzo por sistematizar las más recurrentes; es posible que

ante conflictos con características particulares hayan surgido o puedan surgir alternativas distintas que combinen una o más estrategias o incluso generen propuestas novedosas.

II. Mecanismos de participación

2.1 La participación pública ambiental (PPA)

Tras la Cumbre de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de 1992, las partes determinaron que el mejor modo de tratar las cuestiones y problemas ambientales es con la participación de todos los ciudadanos interesados.

Reconocer a los mecanismos de participación como una de las principales alternativas para atención a las problemáticas ambientales fue el resultado de distintos estudios y análisis previos. La Cumbre de Río sentó las bases globales para aceptar la interdependencia que existe entre democracia, desarrollo y derechos humanos, consagrada un año después en la Declaración de Viena de 1993, y que constituye una constante en la mayoría de los tratados internacionales en materia de derechos humanos y desarrollo. Al igual que otros derechos consagrados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948, el reconocimiento de la participación ciudadana en asuntos públicos es relativamente reciente en la historia de la humanidad; ha evolucionado gradualmente, pero en la última década se ha posicionado como uno de los instrumentos con mayor interés y atención por parte de gobiernos y organismos de desarrollo, en concordancia con conceptos íntimamente relacionados, como la gobernanza y la democracia participativa.

En 2012, en “El futuro que queremos” de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible (Río+20), los países reconocieron que la participación amplia del público y los procedimientos judiciales y administrativos son esenciales para promover el desarrollo sostenible. Acordaron también la adopción de medidas a nivel regional, nacional, subnacional y local para promover el acceso a la información y la participación del público en la adopción de decisiones en asuntos ambientales. En consecuencia, en América Latina y el Caribe, se pronunció

el Acuerdo Regional sobre el Acceso a la Información, la Participación Pública y el Acceso a la Justicia en Asuntos Ambientales en América Latina y el Caribe, conocido como el Acuerdo de Escazú (AE).

Con este importante instrumento jurídico supranacional, los estados parte reconocieron y se obligaron a garantizar en sus territorios los denominados “derechos de acceso en asuntos ambientales”, dentro de los cuales se incluye el acceso a la información, la participación pública y la protección a los activistas ambientales. En México, el AE fue ratificado por el Senado de la República e inició su vigencia en el año 2021. Se observa que, al menos en el ámbito del derecho internacional, la participación pública está plenamente aceptada como instrumento de atención a problemas ambientales y existe un amplio andamiaje jurídico que impone a los Estados diversas obligaciones.

Conceptualmente, la PPA) consiste en permitir que en decisiones relacionadas con temas ambientales se incorporen los sectores gubernamentales, corporativo, académico, organizaciones de la sociedad civil, usuarios, sociedad civil y, en general, cualquier interesado o afectado por un problema de dicha índole (Dietz y Stern, 2008).

La PPA en Redd (2008) es un proceso en el cual el público o las partes interesadas están involucrados en la toma de decisiones, ya sea pasivamente a través de consultas o activamente a través de una participación bidireccional. Para el autor, el público son todas aquellas personas que no se ven afectadas por las decisiones, ni pueden afectarlas, pero que se comprometen con las decisiones a través de discusión, y considera partes interesadas a aquellos que se ven afectados o pueden afectar una decisión.

El concepto de participación pública ambiental tiene implícito el reconocimiento de que la toma de las decisiones corresponde al Estado, quien ya sea mediante reglas de carácter general (marco jurídico) o a través de la manifestación de su voluntad (acto administrativo) cuenta con el imperio para decidir sobre las cuestiones ambientales y en ocasiones olvida que en estas decisiones el público o las partes interesadas tienen el derecho a intervenir.

La participación pública puede estudiarse desde la perspectiva de los tipos de relaciones entre el estado y la sociedad en lo que Hevia e Isunza

(2010) denominan la interfaz socio-estatal. Estas relaciones pueden ser formales, bajo el marco de las instituciones del Estado, o informales, aquellas que emanan de la ciudadanía de forma espontánea, ya sea de forma individual, grupal o colectiva, dependiendo de los actores que participan (Ríos-Álvarez, 1986).

En los estudios de participación pública también se toma en cuenta el lugar desde donde se originan y, por la forma en que fluye la información, la participación puede iniciar de abajo hacia arriba (bottom-up) a instancia de ciudadanos, público o grupos de interés, o de arriba hacia abajo (top-down), dirigida por aquellos con poder formal de toma de decisiones que desean empoderar a las partes interesadas con menos poder y contribuir a obtener diversas perspectivas para la toma de decisiones Redd et al. (2017).

2.2. El Acuerdo de Escazú (AE). Principios jurídicos en materia de participación pública

Como se ha expuesto, el AE es el instrumento de más reciente incorporación al marco jurídico mexicano en materia de participación pública; dentro de sus preceptos establece la obligatoriedad de adoptar todas las medidas necesarias de naturaleza legislativa, reglamentaria o administrativa para garantizar su implementación. De su lectura, se deducen los principios que debe contener toda figura de participación pública en materia ambiental.

El principio de obligatoriedad establece que los países que han signado los documentos internacionales se encuentran obligados a establecer mecanismos participativos y que en su diseño debe señalar la obligatoriedad de las autoridades de consultar al público, previo a la toma de decisiones gubernamentales que puedan tener impactos significativos al medio ambiente.

El principio de máxima inclusión indica que el Estado debe garantizar que la participación pública sea accesible para todos los interesados. El principio de promoción y difusión indica que se debe asegurar que todos los interesados tengan conocimiento de la consulta mediante el uso de todas las herramientas y tecnologías posibles.

El principio de oportunidad señala que la información relacionada con la consulta debe proporcionarse con suficiente antelación para permitir a los interesados su análisis previo al proceso de participación.

El principio procedimental postula que los procesos deben ser abiertos e inclusivos y adecuarse a las características sociales, económicas, culturales, geográficas y de género; además, deben utilizarse espacios apropiados para asegurar la mayor participación.

Un principio adminiculado con otros derechos humanos es el de acceso y calidad de la información, que determina que esta debe estar disponible fácilmente para todas las partes, y que debe ser precisa y veraz, además de proporcionar genuinamente las herramientas al público para tomar una decisión suficientemente informada.

El principio de adaptabilidad del proceso señala que los mecanismos deberán adaptarse a los contextos sociales y culturales, y por último, el principio de vinculación de resultados indica que todo proceso debe garantizar que el resultado de la participación será incorporado debidamente en la toma de decisiones.

2.3. La participación pública ambiental en México

La participación pública en México está sustentada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en distintos tratados internacionales. Respecto a las leyes y normas que emanan de la constitución, se encontraron cuatro leyes de carácter federal, dos de carácter general, tres reglamentos y un decreto administrativo. En dieciocho entidades federativas se han promulgado leyes específicas de participación ciudadana y respecto a la normatividad ambiental, todas las entidades federativas cuentan con leyes marco en materia ambiental y en todas se hace referencia a la participación pública.

La relación entre las leyes locales y los tratados internacionales es relevante en este texto porque los gobiernos subnacionales suelen legislar paulatinamente y atendiendo a sus propias agendas de política pública. El AE, por ejemplo, establece puntualmente la obligación al Estado de adoptar las medidas necesarias, de naturaleza legislativa, reglamentaria, administrativa, para garantizar su implementación y asegurar el derecho de participación del público.

Tras una primera aproximación a las leyes ambientales de las 32 entidades federativas en México, se observó que todas establecen, con distintas formas y características, mecanismos de participación pública ambiental. Para poder estudiarlas de acuerdo a cada una de sus características, resultó necesario realizar una tipología acorde a los contextos locales y, para tal efecto, con los aportes de Contreras y Montecinos (2019), se elaboró una propuesta de tipología de figuras públicas de participación ambiental (FPPA) con el objetivo de conceptualizar cada uno de los tipos de figura y posteriormente ubicarlas dentro de cada una de las normas. El resultado fue el siguiente:

- a) Consejos ciudadanos ambientales (CCA). Son instancias en las que los ciudadanos asesoran a las instituciones públicas; pueden participar en la toma de decisiones de la autoridad como órganos de decisión u órganos de consulta.
- b) Instrumentos de Planificación Ambiental Participativa (IPAP). Son mecanismos de consulta previa con objetivos de planificación, forman parte de un proceso seguido de discusiones, recopilación de información y planes de acción para implementar y evaluar. Suelen utilizarse en declaratorias de programas de ordenamiento ecológico, planeación territorial o declaratorias de espacios naturales protegidos.
- c) Referéndum o consultas ambientales (RoCA). El Estado emite convocatorias para conocer la opinión de la población, involucra a los ciudadanos de forma individual, permitiendo que los ciudadanos puedan expresar sus opiniones en cuestiones de política pública ambiental. También es el caso de las consultas en materia de impacto ambiental en las que, previo a la ejecución de proyectos públicos o privados que pudieran ocasionar desequilibrio ecológico, se pone a disposición del público la información para que, de considerarlo, las partes interesadas soliciten que se realice una consulta pública.
- d) Audiencias públicas (AP): Es un proceso que se inicia por parte del Estado (de oficio) para escuchar a los posibles interesados previo a la instrumentación de algún proyecto que pueda ocasionar un daño o conflicto ambiental.
- e) Coproducción (CP). Consiste en alianzas de trabajo donde las autoridades transfieren poder o funciones de gestión a los ciudadanos.

También se le denomina cogestión. Se identifica como la facultad de celebrar convenios de colaboración entre diversos actores y sectores público-privados.

- f) Figuras genéricas (FG). Son figuras enunciativas que establecen la obligación del Estado de fomentar y promover la participación corresponsable de la sociedad en la formulación y seguimiento de la aplicación de la política ambiental y sus instrumentos, establecen principios y atribuciones del Estado en materia de participación, pero no crean un mecanismo específico.

Una vez identificado cada tipo de figura se realizó un segundo proceso de identificación y clasificación para cada norma ambiental estatal con el siguiente resultado:

Tabla 1
FPPA

Entidad Federativa	CCA	IPAP	RoCA	AP	CP	FG
Aguascalientes	1	1	1	1	x	1
Baja California	1	1	x	1	x	1
Baja California Sur	1	x	1	x	1	1
Campeche	1	1	1	x	1	1
Chiapas	1	x	x	x		1
Chihuahua	1	1	1	x	1	1
Ciudad de México	1	1	1	x	1	1
Coahuila	1	x	1	x	x	1
Colima	1	x	x	x	x	1
Durango	1	x	1	x		1
Estado de México	1	1	1	x	1	1
Guanajuato	1	x	x	x		1
Guerrero	1	1	1	x	1	1
Hidalgo	1	x	1	x		1
Jalisco	1	1	1	x	1	1
Michoacán	1	x	x	x	x	1
Morelos	1	x	1	x	x	1
Nayarit	1	x	1	x	x	1
Nuevo León	1	1	1	x	1	1
Oaxaca	1	x	1	x	x	1
Puebla	1	1	1	x	1	1

Entidad Federativa	CCA	IPAP	RoCA	AP	CP	FG
Querétaro	1	1	1	x	1	1
Quintana Roo	1	1	1	x	1	1
San Luis Potosí	1	1	1	x	1	1
Sinaloa	1	x	1	x	x	1
Sonora	1	x	1	x	x	1
Tabasco	1	x	x	x	x	1
Tamaulipas	1	1	1	x	1	1
Tlaxcala	1	x	1	x		1
Veracruz	1	1	1	x	1	1
Yucatán	1	1	1	x	1	1
Zacatecas	1	x	1	x	x	1

Fuente: Elaboración propia con datos de las 32 leyes ambientales de las entidades federativas de la México.

Se encontraron 123 FPPA distribuidas en las 32 leyes estatales. Las dos figuras más recurrentes son los Consejos Consultivos Ambientales (CCA), que fue posible encontrar en todas las normas (32), al igual que las Figuras Genéricas (FG) de participación; se identificó que 26 normas establecen la figura del Refrendo o de la Consulta Ambiental, en 16 se encontraron los Instrumentos de Planificación Ambiental Participativa (IPAP), 15 de coproducción y, en el último lugar, las Audiencias Públicas (AP), que se contemplan únicamente en dos instrumentos.

2.4 Análisis del cumplimiento de los principios del AE en las FPPA.

Hemos expuesto que en todas las entidades federativas de México existen leyes ambientales que establecen distintos tipos de figuras de participación. En general, se observa que cada estado ha legislado respecto a este derecho, pero ¿qué tan efectivo es el diseño de estas figuras? Es pertinente reconocer que no basta con que en las normas se enuncie la existencia de las figuras participativas, sino que éstas cuenten con un diseño jurídico que permita hacer efectivo el derecho de participación y la incidencia de los actores en los temas ambientales.

El promedio de antigüedad de la emisión de las normas ambientales analizadas oscila en los veinte años, pues fue en la década del dos mil en que paulatinamente las entidades federativas fueron incorporando a sus marcos normativos leyes de protección ambiental y creando las figuras participativas.

No debe sorprendernos, por tanto, que muchas de las figuras sean únicamente enunciativas, y no configuren auténticos procedimientos de participación. Para conocer el estado del arte de las FPPA, hemos diseñado un instrumento de análisis que nos permite evaluarlas a la luz de los principios que establece el AE.

Los principios del AE son principios asertórico-prácticos, ya que indican los caminos para la realización de una aspiración o meta (García Máynez, 1990), que en este caso es asegurar el derecho humano a participar en asuntos públicos e incidir en las decisiones de los temas ambientales que les incumban. Con estos principios se diseñó un instrumento de análisis que nos permite conocer qué tanto se aproxima cada FPPA a los principios contenidos en el AE. Se obtuvieron treinta supuestos normativos que debe contener la norma, resultando los siguientes:

Tabla 2

Supuestos normativos de acuerdo a los principios del AE.

Obligatoriedad

1. La figura de participación establece que es obligatorio para el estado realizar el procedimiento antes de tomar una decisión ambiental.
2. La norma señala que en caso de no realizarse el procedimiento de participación previo a la toma de decisiones la decisión del estado puede considerarse nula

Institucionalización

3. La redacción de la norma indica que el proceso se realizará por personal capacitado o especializado en la realización de proceso de participación
4. La norma señala que el Estado debe programar presupuestos para la formulación del proceso de participación
5. La norma establece la existencia de un área administrativa encargada de los procesos de participación

Efectos vinculantes

6. La norma señala que el resultado del procedimiento de participación será obligatorio para el Estado

7. La norma señala la obligación al Estado de hacer del conocimiento de los interesados el resultado del proceso de participación

8. La norma establece que se deberá tomar en cuenta las opiniones de los participantes en la resolución que tome tras concluir el proceso de participación

Promoción y difusión

9. La norma establece la obligación al Estado de utilizar herramientas para asegurar que todos los interesados tengan conocimiento del proceso de participación

10. La norma establece que los mecanismos de difusión del proceso participativo deben ser acordes a los contextos socio-culturales de las regiones y población local o las partes interesadas

Máxima inclusión

11. En la norma se establece que en la convocatoria y en el desarrollo del proceso de participación se pondrá especial énfasis en la accesibilidad a todos los interesados mediante lenguajes sencillos, convocatorias amplias e incluyentes, consideraciones a sectores vulnerables por condiciones socio-culturales, género, pueblos indígenas, entre otros

Del procedimiento y la metodología

12. La norma establece explícitamente los pasos a seguir para asegurar un adecuado proceso de participación

13. La norma señala la obligación de adaptar los procesos de participación para efectos de que en estos se tomen en cuenta los contextos sociales, culturales de las regiones locales (idiomas locales, usos y costumbres, autoridades y liderazgos locales).

14. La norma establece que los espacios y lugares donde se realizarán los procesos de participación serán acordes a los contextos de cada proceso obligando al estado a aproximar los procesos a las regiones donde se ubican las partes interesadas o se encuentran las zonas de conflicto.

15. La norma establece la obligación del estado de asegurarse la máxima participación posible.

16. La norma establece la obligación del estado de utilizar herramientas tecnológicas e innovaciones ya sea en el proceso de comunicación como en el desarrollo de la consulta, para facilitar la participación ciudadana.

Control de expectativas

17. La norma establece la obligación al estado de informar desde la convocatoria del proceso cuáles son sus alcances, objetivos formales y las expectativas que una comunidad pueda depositar en el mecanismo participativo.

18. La norma establece un procedimiento que permita a las partes interesadas definir los objetivos, alcances y/o expectativas del proceso de participación.

Actores. Mapeo y máxima inclusión.

19. La norma establece un procedimiento que el estado deberá implementar para identificar previamente a los actores relevantes y las partes interesadas.
20. La norma establece que será obligatorio para el Estado realizar el procedimiento de mapeo de actores previo a la convocatoria del proceso.
21. La norma establece que los actores no gubernamentales que participan en la toma de decisiones serán elegidos libremente sin participación directa del gobierno.
22. La norma establece que el Estado deberá implementar medidas para que con cada proceso se enfatice el empoderamiento de los actores, la equidad, la confianza y el aprendizaje.

La información

23. La norma establece la obligación al Estado de establecer medidas para garantizar que toda la información necesaria para emitir una opinión o participar en el proceso, estará disponible fácilmente para todas las partes.
24. En la norma se establece la obligación de establecer procedimientos para garantizar que la información que se proporcionará a las partes interesadas será precisa y veraz, y que proporcione genuinamente las herramientas al público para tomar una decisión suficientemente informada
25. La norma establece que el estado deberá tomar medidas para evitar las brechas de poder entre autoridades y ciudadanos, o entre los mismos ciudadanos.
26. La norma establece que el Estado debe realizar esfuerzos para evitar que la información esté concentrada, sesgada o reservada para ciertos grupos sociales o de poder.
27. La norma establece la obligación del Estado de proporcionar al público interesado la información relacionada con la consulta con suficiente tiempo.
28. La norma señala el plazo, (días, meses) en que previo al inicio del proceso, el Estado deberá poner a disposición de los interesados la información que requiera para la toma de decisiones adecuada.
29. La norma contempla el mecanismo para decretar la nulidad administrativa de la decisión estatal por no cumplir con algunos de los requisitos establecidos en la misma.
20. La norma describe los principios que deberán prevalecer en la implementación de los mecanismo de participación.

Fuente: Elaboración propia con datos del AE.

Posteriormente, en un ejercicio de semaforización, se confrontaron los supuestos jurídicos de cada una de las normas. Tras un análisis exegético, se asignó 1 punto cuando la norma no establece el supuesto normativo; 2 puntos cuando establece moderadamente; 3 puntos si se puede deducir

concatenado con otras normas del mismo estado; 4 puntos si se puede interpretar que lo establece y 5 si lo establece expresamente.

En tenor de lo anterior, un resultado entre 30 y 59 puntos constituye una figura que, si bien se identifica en el marco jurídico, no cuenta con los elementos mínimos para su aplicación y obligatoriedad; se trata de figuras en su mayoría meramente enunciativas, pero no por ello obsoletas, pues el solo hecho de contemplarse en el marco jurídico invoca el derecho a tener acceso a ellas y la obligación del Estado a ejecutarlas. Las figuras que se identifican en este rango se marcaron con el color indicativo rojo, pues requieren una atención especial, ya que muestran características muy alejadas del cumplimiento de los principios del AE.

En un rango entre 60 y 119 puntos se ubican aquellas figuras que parcialmente contemplan criterios de incorporación o proximidad a los principios del AE. Las figuras que se ubican en este rango fueron identificadas con el color ámbar y, por último, las figuras que muestran un rango entre 120 y 150 son aquellas que en su redacción jurídica pueden encontrar claramente una referencia a los principios del AE y, por tanto, se identificarán con el color verde. Destaca que ninguna de las figuras ubicadas en las leyes ambientales estatales alcanzó este puntaje.

3. Resultados

Aplicando el instrumento y promediando los resultados, se encontró que las que mayor proximidad muestran a los principios del AE fueron las Audiencias Públicas y los Instrumentos de Planeación Ambiental Participativa, y en último sitio el Referéndum o la Consulta Ciudadana.

A pesar de esta proximidad con los resultados obtenidos, se aprecia que en realidad en la mayoría de las normas no se establecen supuestos que permitan orientar el cumplimiento de los principios de participación, pues la mayoría de las figuras se encuentran en el color rojo, es decir, que no cumplen con estos criterios, y las que se identifican con color ámbar en realidad arrojaron un puntaje muy bajo, mucho más próximo al rojo que al verde.

Tabla 3
Resultados

Tipo de figura	Puntaje ponderado. (Min. 30 Max. 150)	Total de figuras identificadas	Semáforo
AP	63	2	Ámbar
IPAP	62.6	16	Ámbar
CP	54.6	15	Rojo
CCA	53.7	32	Rojo
FG	53.2	32	Rojo
RoCA	43.1	26	Rojo

Fuente: Elaboración propia con datos de instrumento de análisis.

Ninguna de las figuras alcanzó el rango mínimo de 120 puntos para ser consideradas con suficiente proximidad a los principios del AE y en realidad los puntajes que obtiene es porque las figuras están constituidas y someramente contemplan algunos de los requisitos.

4. Conclusiones

Diversos estudios de casos y análisis teóricos han logrado posicionar a la participación pública como una de las estrategias efectivas en la solución de CA. Con este reconocimiento, algunos Estados han incorporado en su marco normativo ambiental, tanto supranacional como local, disposiciones que regulan los procedimientos de participación. La incorporación del AE en 2021 al marco jurídico mexicano obliga al Estado a reconfigurar los mecanismos de participación existentes y con ello fortalece las herramientas de la administración pública para hacer frente a los cada vez más recurrentes CA. Este acuerdo se convierte en un referente normativo obligatorio, pues establece una serie de principios normativos que debe tener toda FPPA.

En México, las FPPA se encuentran reguladas tanto a nivel del Gobierno nacional como en el ámbito subnacional. Tras analizar las leyes de los 32 gobiernos subnacionales (entidades federativas), se confirmó que es posible identificar en cada norma al menos uno de los seis tipos de figuras participativas ambientales previamente caracterizadas.

Sin embargo, aunque todas las leyes estatales mencionan diversos tipos de figuras, al someterlas a un análisis crítico para evaluar su proximidad a los principios que prescribe el AE, se observó que la mayoría no contemplan los procedimientos ni los mecanismos necesarios para cumplir mínimamente con dichos principios. Además, durante la evaluación se constató que la gran mayoría de estas normas fueron expedidas entre los años 2000 y 2010. Aunque algunas han sido actualizadas recientemente, en pocas se han incorporado mejoras significativas respecto a las FPPA.

A partir de los criterios doctrinales y jurídicos expuestos en este documento, se concluye que las FPPA representan una herramienta valiosa tanto para el Estado, ya que permiten atender los compromisos ambientales (CA), como para los ciudadanos, al constituirse como un mecanismo de control ciudadano en asuntos de índole ambiental. No obstante, es imperativo que las normas que las regulan se actualicen para incorporar los principios aceptados por México en tratados internacionales, lo que permitirá operacionalizar adecuadamente estos mecanismos.

El instrumento utilizado para evaluar las FPPA constituye un aporte significativo para proponer el rediseño normativo de dichas figuras. Al desagregar los principios del AE, se conformó un catálogo de treinta preceptos que pueden servir como referente para la elaboración de propuestas de reforma legislativa o reglamentaria.

Reconociendo que la PPA, desde el aspecto normativo, aún está en desarrollo, y que, si bien existen casos exitosos en México donde se ha empleado como herramienta para la atención o prevención de conflictos, este estudio demuestra que resulta indispensable actualizar los marcos jurídicos. Ante el incremento inminente de conflictos ambientales, contar con esta herramienta fortalecida será de gran utilidad tanto para las entidades federativas como para la población en general.

Referencias

- Contreras, P., y Montecinos, E. (2019). Democracia y participación ciudadana: Tipología y mecanismos para la implementación. *Revista de Ciencias Sociales* (Ve), XXV(2). Universidad del Zulia, Venezuela.
- De Marchi, M. (2017). Aprender de los conflictos ambientales: protagonismo social en las transformaciones territoriales en Latinoamérica. En S. Tedeschi y A. Surian (Eds.), *Pensamiento social italiano sobre América Latina* (pp. 283-310). CLACSO. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv253f4qp.15>
- Dietz, T., y Stern (Eds.). (2008). Public participation in Environmental Assessment and Decision Making. *Panel on Public Participation in Environmental Assessment and Decision Making*. The National Academies Press.
- Figueroa, L. M. (2022). Conflictos ambientales en torno a la Ley de Bosques Nativos en dos provincias argentinas: Aportes desde una perspectiva de coaliciones. En C. A. Ruggerio, P. Besana, J. Panque-Gálvez, y F. Martín Suárez (Eds.), *Los conflictos ambientales en América Latina III: reflexiones sobre casos de estudio en la Argentina, Brasil, Colombia y México*. Universidad Nacional de General Sarmiento; Universidad Nacional Autónoma de México. Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental.
- García Máynes, E. (1990). *Introducción al Estudio del Derecho* (41a ed.). Editorial Porrúa.
- Hevia, F. e Isunza, E. (2010). La perspectiva de interfaz aplicada a las relaciones sociedad civil-Estado en México. En A. Olvera (Coord.), *La democratización frustrada: Limitaciones institucionales y colonización política de las instituciones garantes de derechos y de participación ciudadana en México*. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social; Universidad Veracruzana.
- Isunza, E. (2006). El reto de la confluencia: Las interfaces socioestatales en el contexto de la transición política mexicana (dos casos para la reflexión). En E. Dagnino, A. J. Olvera y A. Panfichi (Eds.), *La disputa por la construcción democrática en América Latina*. FCE-UV-CIESAS.

- Le Billon, P. (2016). Environmental conflict. En T. Perreault, G. Bridge, y J. McCarthy (Eds.), *The Routledge Handbook of Political Ecology* (pp. 598-608). Routledge Handbooks Online.
- Martínez Alíer, J. (2009). *El ecologismo de los pobres: Conflictos ambientales y lenguajes de valoración*. Icaria Editorial.
- Martínez-González, P., y Hernández-González, E. (2012). Semblanza de un conflicto ambiental: San Francisco de Ixcatán, en defensa de la vida, la naturaleza y la cultura. En D. V. Tetreault (Coord.), *Conflictos socioambientales y alternativas de la sociedad civil* (pp. 151-180). ITESO.
- Munévar, C. A. (2013). La incidencia de la educación jurídica ambiental y la participación, en la transformación del conflicto ambiental. *JURÍDICAS*, 10(1), 147-163. Universidad de Caldas.
- Ochoa-García, H. (2022). Mapeo de conflictos ambientales y alternativas en Jalisco: Aportes para una metodología. En D. V. Tetreault (Coord.), *Conflictos socioambientales y alternativas de la sociedad civil* (pp. 67-92). ITESO.
- Paz-Salinas, M. F. (2012). Deterioro y resistencias: Conflictos socioambientales en México. En D. V. Tetreault (Coord.), *Conflictos socioambientales y alternativas de la sociedad civil* (pp. 27-48). ITESO.
- Pérez-Rincón, M. A. (2022). Caracterizando los conflictos ambientales en Colombia: Un estudio a partir del Atlas Global de Justicia Ambiental. En C. A. Ruggerio, P. Besana, J. Paneque-Gálvez, y F. Martín Suárez (Eds.), *Los conflictos ambientales en América Latina III: Reflexiones sobre casos de estudio en la Argentina, Brasil, Colombia y México*. Universidad Nacional de General Sarmiento; Universidad Nacional Autónoma de México. Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental.
- PNUD México-INECC. (2017). *Mapeo y análisis espacial de conflictos ambientales en México. Proyecto 86487 "Plataforma de Colaboración sobre Cambio Climático y Crecimiento Verde entre Canadá y México"*. México.
- Ramírez Serrato, N., Yépez, F., Huerta, R., Sosa Valdes, R., Castañeda Vázquez, R., Flores, R., Caballero, V., Rivas, A., Romero, M., Bedolla, K., Jiménez, I., y Conde, C. (2016). *Environmental conflicts in Mexico*

- / Mapeo y análisis de conflictos ambientales en México. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.21973.93921/1>
- Reed, M. S. (2008). Stakeholder participation for environmental management: A literature review. *Biological Conservation*, 141, 2417-2431.
- Reed, M. S., Challies, E., De Vente, J., Frewer, L., Hohenwallner-Ries, D., Huber, T., Neumann, R., Oughton, E., Sidoli del Ceno, J., y Van Delden, H. (2017). A theory of participation: What makes stakeholder and public engagement in environmental management work? *Restoration Ecology*, 26. <https://doi.org/10.1111/rec.12541>
- Ríos-Álvarez, L. (1986). Derecho de participar y participación universitaria. *Revista chilena de Derecho*, 13(1), 71-80. <https://www.jstor.org/stable/41608254>
- Ruggerio, C. A., Besana, P., Paneque-Gálvez, J., y Martín Suárez, F. (Eds.). (2022). *Los conflictos ambientales en América Latina III: Reflexiones sobre casos de estudio en la Argentina, Brasil, Colombia y México*. Universidad Nacional de General Sarmiento; Universidad Nacional Autónoma de México. Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental.
- Ruiz, S. (2010). Conflictos ambientales y conflictos ambientalistas en el México porfiriano. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 25(2), 363-394. <https://www.jstor.org/stable/2078755>
- Svampa, M. (2019). Las fronteras del neoextractivismo en América Latina. Centro Maria Sibylla Merian de Estudios Latinoamericanos Avanzados en Humanidades y Ciencias Sociales. Universidad de Guadalajara.
- Tetreault, D., Ochoa-García, H., y Hernández-González, E. (Coords.). (2012). Conflictos socioambientales y alternativas de la sociedad civil. ITESO.
- Velázquez López, L., Ochoa García, H., y Morales Hernández, J. (2012). Agua y conflictos ambientales en la ribera de Cajititlán, Jalisco. En D. V. Tetreault (Coord.), *Conflictos socioambientales y alternativas de la sociedad civil* (pp. 181-214). ITESO.
- WEF. (2023). *The Global Risks Report 2023* (18ª ed.). Insight Report. World Economic Forum. https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2023.pdf

Capítulo 11

La Economía Solidaria como fuente de innovación social en reversa

*Pamela Sevilla Barrios
Alejandro José Saldaña Rosas*

<https://doi.org/10.61728/AE20250713>



Introducción

La estructura y el funcionamiento de las sociedades son dinámicos y cambiantes, reconfigurándose y ajustándose en función de las nuevas necesidades y descubrimientos humanos. A lo largo de la historia, se han observado diversas formas en las que las personas se agrupan y funcionan en conjunto. En la actualidad, la configuración de la sociedad responde a una concepción neoliberal del individuo inmerso en un libre mercado, basada en la idea de un ser humano autónomo, autosuficiente y emprendedor, alejado de la experiencia cotidiana del trabajo, la familia y la comunidad.

Los costos de esta nueva estructura social para el individuo se manifiestan en diversos ámbitos y de múltiples maneras. Por ejemplo, la falta de distancia reflexiva consigo mismo para construir biografías auténticas, la disminución del papel de instituciones clásicas como la familia, que al dejar de desempeñar un rol activo en la vida del individuo, lo obligan a asumir responsabilidades en una diversidad de aspectos.

La gran interrogante parece ser si aún es posible integrar una sociedad tan individualizada como la que vivimos hoy. Por ello, resulta relevante analizar prácticas como la Economía Solidaria, que se presentan como alternativas innovadoras contrasistémicas y desarticuladoras de esta nueva estructura social.

En este documento se estudia, mediante una metodología de análisis del discurso, si las prácticas de Economía Solidaria constituyen innovaciones sociales, entendidas como acciones colectivas que implican cierto grado de imaginación y creatividad para impulsar el cambio social y el empoderamiento personal o comunitario. Además, se propone que estas prácticas se distinguen de las tradicionales de innovación social por ciertas cualidades y características, definidas a través de cinco atributos específicos.

Con base en lo anterior, este artículo sostiene que la innovación social surgida en el seno de la Economía Solidaria, denominada en este

documento “Innovación Social en Reversa” (ISR), se presenta como una alternativa que permite a los individuos reagruparse en comunidades y buscar soluciones conjuntas a sus problemáticas, generando capital social, cohesión social y resiliencia comunitaria.

Historia de las estructuras sociales

Es común que las personas consideren que los ritmos, afanes y circunstancias propias de nuestra época siempre han sido así. Solemos creer que quienes nos precedieron enfrentaron desafíos similares y se desarrollaron bajo paradigmas idénticos a los actuales. Sin embargo, nada podría ser más distinto. Para comprender mejor los acontecimientos contemporáneos, resulta necesario, en la medida de lo posible, tomar distancia crítica del presente, observar la diversidad de eventos históricos ocurridos y, con ello, intentar reconocer nuestro entorno desde una perspectiva más analítica. Con este propósito, dedicaremos algunos párrafos a explorar otros momentos históricos, realizando un breve recorrido que nos permitirá remontarnos varios siglos atrás. Este ejercicio tiene como objetivo identificar cómo se han gestado y transformado las estructuras y la organización social a lo largo del tiempo, lo cual facilitará un análisis más profundo de la sociedad moderna.

Edad Media

Si comenzamos el viaje en el punto en que se encontraban nuestros precursores en el medioevo, encontraremos que, en ese momento de la historia, la sociedad se caracterizaba claramente por ser una pirámide organizada por capas sociales jerárquicamente estructuradas (Schwanitz, 2013).

Durante esta época la sociedad era profundamente estática; esto quiere decir que cada individuo permanecía en la clase social en la que había nacido, y esa posición social le determinaba ampliamente desde todos los puntos de vista (jurídico, político, económico, religioso y personal) (Schwanitz, 2013).

Renacimiento

En 1550 se utilizaba ya la expresión “renacimiento” entre los poetas y artistas de la época para describir o caracterizar el momento que les tocó vivir. Con esta expresión hacían alusión al redescubrimiento de la cultura “pagana”, es decir, aquella que se mostraba alejada de la religión como centro del pensamiento y la acción. Este renacer del letargo que supuso el medioevo se manifestó en todos los aspectos, pero de manera fundamental en las artes como la escultura, la pintura y la arquitectura. Lo que entonces renació fue el gusto por la vida, los colores, la luz, la belleza del cuerpo humano, etc. (Schwanitz, 2013).

El Renacimiento abarca unos 150 años aproximadamente, entre 1400 y 1550. Durante el Renacimiento se produjeron algunos cambios que tuvieron influencia también en la organización de la sociedad. La epidemia de la peste se convirtió en uno de los catalizadores más importantes que dieron fin a la Edad Media y al inicio del Renacimiento, pues la reducción de la población abarató la tierra e hizo escaso el trabajo, de modo que los salarios subieron y los señores feudales se vieron obligados a atraer a los campesinos con dinero, lo cual contribuyó a acelerar la llegada del capitalismo. Lo anterior significó el fin de las relaciones de vasallaje y el inicio de las relaciones basadas en el salario. Las clases sociales se vieron entonces amenazadas y comenzaron a reconfigurarse, hasta llegar a la Edad Moderna.

La Ilustración

El siglo XVIII supone el inicio del mundo moderno. En 1734, Voltaire, en sus “Cartas filosóficas” explica que en el riguroso mecanismo causal del mundo no hay más lugar para espíritus, demonios o demás criaturas atemorizantes. El mundo deja de ser un mundo de espíritus y sombras y comienza a mostrarse (como ya venía viéndose en el renacimiento) un mundo de luz, en el que la razón se empieza a abrir camino. Los pensadores y científicos (ingleses y franceses en su mayoría) sientan las bases de la Ilustración francesa en la que florece la ciencia y la tecnología, la democracia y el goce de derechos “naturales” para todos los hombres (Schwanitz, 2013).

En 1776, las trece colonias americanas de Inglaterra declaran su independencia, lo cual lleva al nacimiento de otra gran potencia mundial: Estados Unidos. La Declaración de Independencia contiene a su vez una declaración de los derechos del hombre que señala: “Consideramos evidentes las siguientes verdades: que todos los hombres han sido creados iguales, que su Creador los ha dotado de ciertos derechos inalienables; entre ellos el derecho a la vida, a la libertad y a la búsqueda de la felicidad” (Miralles, 1990). Es más que claro que con esta declaración se abren nuevas posibilidades y relaciones entre los miembros de la sociedad.

Así mismo, el poderío de los ingleses sobre el comercio mundial preparó un suceso sin precedentes hasta ese momento de la historia: “La revolución industrial”, para lo cual fue necesario construir tres elementos fundamentales: grandes mercados, gigantescos capitales y una producción de energía a gran escala para hacer funcionar las máquinas, lo cual fue resuelto con la invención de la máquina de vapor.

Dado que estas enormes máquinas debían concentrarse en un solo lugar, las personas que las operaban también debían concentrarse en esos lugares, generando con ello migraciones masivas de personas provenientes del campo hacia las ciudades, permitiendo el nacimiento del sistema industrial y con ello dando pie al enorme fenómeno del capitalismo. Se trastocarían nuevamente todas las relaciones, estructuras y formas de organización social conocidas hasta entonces.

El Romanticismo

Todos los cambios acelerados que dieron inicio con la revolución industrial dan origen a una revolución cultural llamada romanticismo. Esta época comienza alrededor de 1760 y giró en torno a las nuevas experiencias que la modernidad provocó, transformando las ideas fundamentales que se tenían sobre el hombre.

Por primera vez se tuvo la percepción de que la historia de la humanidad era única, lo que permitió entonces pensar en el concepto de “originalidad”. El concepto de “individuo” proviene incluso del vocablo “indiviso”, que significa “original”. Se comenzó a adoptar la idea de que cada individuo vive el mundo a su manera, lo cual se expresó de manera

muy puntual en el arte, ya que es durante el Romanticismo cuando se deja de buscar la imitación y el cumplimiento cabal de las reglas impuestas hasta el momento y, en lugar de esto, se comienzan a crear códigos e interpretaciones propias (Schwanitz, 2013). Como todos los individuos son únicos, todos tienen el mismo valor; la idea de distintas clases, más o menos valiosas, comenzó a ponerse en entredicho.

El siglo XX

a) La primera modernidad

Como observamos líneas atrás, la idea del ser humano como individuo surgió paulatina y gradualmente a lo largo de muchos años. Hace apenas unos dos siglos, con el comienzo de la era industrial, se comenzó a vivir una vida que ya no estaba necesariamente marcada por la clase social, el género, las tradiciones del pueblo, entre muchas otras categorías. Zuboff (2020) afirma que, al momento en que la vida pasó a individualizarse para un gran número de personas que se separaron de las normas, los sentidos y las reglas tradicionales, se le denomina “primera modernidad”; esto significó entonces que cada vida se convirtió en una realidad con final abierto en lugar de una certeza que se debía cumplir. Este individuo de la primera modernidad comenzó a “ser” consciente de su capacidad como persona única, pero aun con todo ello, se sometió a una lógica de estructuras que no le permitieron del todo ejercer dicha individualidad (Beck y Beck, 2003).

La nueva sociedad industrial fue estableciendo sus propios elementos jerárquicos sustitutivos de aquellos del viejo mundo feudal, de modo que se sustituyeron elementos como la clase, la raza, la etnia o la religión por nuevas instituciones como los lugares de trabajo, los sindicatos, las iglesias, los partidos políticos, entre otros. Por lo que, en este nuevo orden de las cosas, se establecieron nuevas anclas que dirigirían las elecciones individuales; en cierto sentido, el individuo se adaptó para cumplir con los roles que este nuevo orden de las cosas le exigía (Zuboff, 2020).

b) La segunda modernidad

A partir de la segunda mitad del siglo XX empieza a surgir una nueva sociedad de individuos, los cuales crecen bajo las nuevas condiciones de la modernidad y de las practicas del capitalismo, tales como la producción en masa y con esta el acceso a un amplio espectro de bienes de consumo, el aumento del poder adquisitivo y una mayor cantidad de renta disponible, el acceso a servicios de salud y por ende el aumento de la esperanza de vida y el acceso a la educación formal, en muchos casos universitaria, lo que permitió la especialización del trabajo y la incorporación a empleos exigentes a nivel intelectual (Zuboff, 2020).

Especialmente con el mayor acceso a niveles educativos especializados, se incrementa el dominio del lenguaje y del pensamiento y con ello comienza a cobrar sentido, más que nunca antes, la conformación de un sentido de identidad personal, el estímulo de la autoconsciencia, de la propia opinión, de las aspiraciones y posibilidades personales, todo lo cual dejó de encajar en los moldes predefinidos que aún se mostraban vigentes durante la primera modernidad.

Se comenzaron entonces a romper los moldes y roles que tradicionalmente tenían que ser asumidos y, en todo caso, si se adoptan actualmente, se hace más por elección que por obligación. Instituciones informales como el género, la familia, la profesión, la comunidad, etc. se han puesto bajo la lupa, se revisan constantemente, se renegocian todo el tiempo.

c) La segunda modernidad, un lugar difícil para vivir

Al hablar de toda la ganancia en términos de libertad, de poder de decisión, de emancipación del individuo respecto a los moldes preconfigurados a los que anteriormente estos debían adaptarse, pareciera que relatamos el momento de mayor logro para el ser humano en múltiples direcciones. Sin embargo, esta segunda modernidad se ha vuelto sin duda un lugar duro para vivir debido a que todos estos “privilegios” de elección y libertad parecen estar descansando en enormes costos para cada uno de los individuos que experimentan dicha libertad.

La gran falla en este proceso de segunda modernidad consiste en que, sabiéndonos personas dotadas de individualidad, de preferencias

personales y de potencialidades propias, liberados para vivir una vida en función a nuestros propios anhelos, el sistema económico neoliberal propio de nuestra era, ha desencadenado, como lo comentamos a detalle en el capítulo 1 del presente documento, niveles de desigualdad económica sin precedentes, en gran medida debido a que el poder de las élites sobrepasa cualquier esfuerzo meritocrático de una persona común, de modo que como lo indica Zuboff (2020, p. 30) el sistema capitalista neoliberal actual funciona a través de...“desigualdades económicas y sociales que han vuelto a las antiguas pautas feudales preindustriales, pero nosotros, las personas, no”.

Por tanto, la contradicción más profunda y sentida en esta segunda modernidad consiste entonces en que, así como nos sentimos personas dueñas de nuestros propios pensamientos y reivindicamos nuestras propias identidades, nos enfrentamos a un ambiente económico y político que evidentemente nos limita, teniendo que luchar constantemente en un ambiente en el que, al parecer, los dados ya están echados y la suerte está solo en manos de aquellos que forman parte de una selecta minoría de personas (Zuboff, 2020, p. 31). Es contundente al señalar que: “Nos hieren en lo más hondo llenándonos de desaliento y de amargura, porque nos sabemos merecedores de dignidad como individuos y del derecho a vivir con arreglo a nuestros propios términos”.

Parece que hoy más que nunca, esta concepción neoliberal del individuo de libre mercado que nace y vive dentro de una economía liberal descansa sobre la idea de un ser humano autónomo, autosuficiente, emprendedor; sin embargo, dicha ideología choca frontalmente con la experiencia cotidiana del mundo del trabajo, la familia y la comunidad.

El individualismo y sus consecuencias

Los costos para el individuo en esta segunda modernidad se expresan en diversos ámbitos y de diferentes maneras, algunas de las cuales mencionaremos a continuación:

- Beck y Beck (2003) señalan que una de las grandes tragedias para el individuo protagonista de esta segunda modernidad es, sin lugar a dudas, que, a consecuencia de los ritmos de vida vertiginosos que se

experimentan, este no toma suficiente distancia reflexiva con sí mismo para construir sus propias y auténticas biografías.

- Otra de las grandes consecuencias derivadas de esta nueva ética del capitalismo que se experimenta hoy en día es la evidente retirada de instituciones clásicas, tales como el Estado, la familia, los roles sociales, etc., que, al dejar de fungir un rol activo en la vida del individuo propio de esta segunda modernidad, obligan a este a realizar un “insourcing” de dichas funciones (Beck y Beck, 2003).
- Si anteriormente la desigualdad económica y social operaba más en forma de explotación, mediante el trabajo forzado, la esclavitud, las jornadas laborales inhumanas, las clases sociales que debían dedicarse a un tipo de trabajo específico, las condiciones sanitarias precarias y la ausencia de consciencia de derechos humanos, hoy en día esta desigualdad opera más en forma de exclusión.

Un claro ejemplo de ello es la creciente desigualdad que se está observando hoy en día a causa de la crisis sanitaria internacional causada por el virus COVID-19, mediante la cual el sector favorecido de la población que tiene acceso a tecnologías de información y comunicación, como teléfonos inteligentes, computadoras, acceso ilimitado a internet, etc., está logrando sortear con mucha mayor facilidad tanto los riesgos sanitarios como la inestabilidad económica derivada de la crisis. Una enorme cantidad de población excluida de estos servicios está experimentando dificultades significativas en materia de educación, salud y crecimiento económico, por mencionar algunos.

- Otro de los grandes retos que experimentamos como la sociedad propia de la segunda modernidad es que, como lo señalan Beck y Beck (2003), “lo público está colonizado por lo privado”. Los problemas individuales no son aditivos, sino que cada individuo, en su afán, sus capacidades y competencias propias, debe ser capaz de resolverlos a su propia manera y con sus propios recursos.

En ese sentido, el individuo se convierte en su peor enemigo al desplazar la noción de ciudadanía colectiva. Incluso, las nuevas instituciones formales e informales que regulan la vida de este nuevo individuo están diseñadas exclusivamente para él y no para el grupo (seguros de gastos

médicos individualizados, sistemas de pensiones personales, residencias para adultos mayores sin vínculos familiares, guarderías con horarios ampliados para madres sin apoyo, entre otros).

Sin temor a equivocarnos, podemos afirmar que la individualización está emergiendo como la estructura social propia de la segunda modernidad.

La gran interrogante parece ser la siguiente: ¿Es todavía posible integrar una sociedad altamente individualizada? ¿O estamos frente a una forma completamente nueva de organización social sin precedentes históricos, en la que debemos adaptarnos a nuevos desafíos bajo el imperativo de vivir de manera definitivamente individual? ¿Es viable hablar de sociedad bajo las pautas de la segunda modernidad?

Como afirman Beck y Beck-Gernsheim (2003), independientemente de las respuestas a estas preguntas, es necesario reconocer que “cualquier intento por dar un nuevo sentido a la cohesión social debe comenzar por el reconocimiento de que el individualismo, la diversidad y el escepticismo se han arraigado profundamente en la cultura occidental”.

La Economía Solidaria, ¿alternativa desarticulante del individualismo institucionalizado?

La Economía Solidaria, tanto en su vertiente europea como latinoamericana, puede considerarse la línea más radical dentro del grupo de las llamadas Economías Alternativas. A diferencia de la lógica de la economía capitalista de libre mercado, que prioriza la mercantilización en prácticamente todos los aspectos de la vida y establece la racionalización económica como principio fundamental del ser humano, estas economías alternativas buscan construir relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en principios distintos, tales como la justicia, la cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua.

Las prácticas propuestas por la Economía Solidaria buscan, particularmente, que las comunidades recuperen el control de su vida económica y social. Esto incluye que las empresas de la comunidad sean propiedad de personas locales, que se contrate a residentes de la zona, y que se consuman insumos locales, de modo que la riqueza económica perma-

nezca en la comunidad. De esta manera, se dinamiza la vida social y se priorizan las relaciones, así como los puntos en común entre las personas que conforman el grupo social (North, 2005).

Tal como señalan Blanco, Cruz, Martínez y Parés (2016, p. 246):

las prácticas de economía alternativa toman especial relevancia en un contexto de crisis donde se intensifican las dinámicas excluyentes del mercado (desahucios, desempleo, pobreza, desigualdades creciente, etc.) y donde se hace evidente la incapacidad de los poderes públicos de dar respuesta a necesidades sociales en aumento.

Si en el apartado anterior afirmamos que entre las consecuencias más dramáticas que enfrentamos los individuos en esta segunda modernidad se encuentran la colonización de lo privado sobre lo público, la ausencia de pertenencia a una comunidad que comparte problemáticas comunes, la pérdida del sentido de ciudadanía y la predominancia de nuevas instituciones que regulan esta estructura social individualista, podemos proponer que, en este sentido, las prácticas de Economía Solidaria se presentan como alternativas innovadoras contrasistémicas y desarticulantes de esta nueva estructura social propia de la segunda modernidad.

En definitiva, las prácticas económicas alternativas constituyen innovaciones sociales en tanto que son acciones colectivas que implican cierto grado de imaginación y creatividad para impulsar el cambio social y el empoderamiento personal o comunitario, vinculándose así a la bibliografía sobre innovación social y desarrollo territorial (Méndez, 2015). Sin embargo, consideramos que las innovaciones sociales derivadas de la Economía Solidaria se distinguen particularmente de las prácticas tradicionales de innovación social en ciertas cualidades y características que abordaremos en el siguiente apartado de este capítulo.

Desarrollo de la investigación

Innovación social en reversa, más allá de los límites de la innovación social tradicional

Innovación social

En un principio, el paradigma dominante, de origen schumpeteriano, concebía a la sociedad como un ámbito donde las innovaciones se difundían, pero no como un agente potencialmente innovador. La innovación era atribuida exclusivamente a las empresas, mientras que la sociedad era vista como un espacio donde convergían clientes por captar y fidelizar. En este modelo lineal, el contexto social era relevante, pero las empresas representaban, sin duda, el principal agente innovador, si no el único (Echeverría y Merino, 2011).

Hacia finales de la década de 1980, autores como Von Hippel (1988) destacaron que las empresas no eran la única fuente de innovación. Los usuarios y proveedores de productos y servicios también constituían fuentes importantes de innovación. Por ello, las empresas debían reconocer estas fuentes y realizar los ajustes organizacionales necesarios para aprovechar la información que proporcionaban.

Una década después, en diciembre de 1997, el gobierno de Quebec diseñó una política de innovación y encargó al Conseil de la Science et de la Technologie (CST) elaborar un estudio sobre la contribución de las ciencias sociales y humanidades a una política planificada de innovación. Se creó el Groupe de Travail sur l'Innovation Sociale (GTIS), que redactó un primer documento titulado "Investigación en ciencias humanas y sociales e innovaciones sociales: contribuciones de una política de lo inmaterial". El informe final del CST fue entregado a principios del año 2000 bajo el título "Innovación social e innovación tecnológica: los aportes de la investigación en ciencias sociales y humanas". Ambos documentos fueron pioneros en los estudios sobre innovación social y destacaron la existencia de prácticas sociales innovadoras, a las que denominaron innovaciones sociales (Echeverría y Merino, 2011).

Puede afirmarse que, en su origen, la innovación social surge de la sociedad civil (tercer sector: cooperativismo, movimientos sociales,

voluntariado, ecologistas, organizaciones de caridad, etc.), asociándose fuertemente con movimientos de la economía social. Sin embargo, progresivamente se han incorporado iniciativas provenientes del sector público (programas de asuntos sociales orientados a la innovación, innovación educativa, innovación en la administración pública, innovación urbana, etc.) y también algunas empresas (empresariado social, filantropía, fundaciones, responsabilidad social corporativa, etc.). Actualmente, se acepta que cualquiera de los tres sectores puede generar innovaciones sociales, especialmente cuando colaboran entre sí (Echeverría y Merino, 2011).

El concepto de innovación social en el siglo XXI parece haber llegado a un punto de amplio consenso: las innovaciones sociales surgen, en primera instancia, de la sociedad civil, pero también pueden ser generadas o implementadas por el sector público y por el sector privado. Todo depende de los fines y los medios.

Pueden definirse entonces las innovaciones sociales como la “idea creativa y original de una persona, grupo o entidad promotora, que se manifiesta en un hecho novedoso y transformador que desata progreso y que permite utilizar mejor los recursos existentes; es un cambio en la práctica social que realiza una comunidad organizada, un proyecto del gobierno local o una organización no gubernamental con el fin de mejorar el impacto en la atención social o en la dinámica productiva del proyecto o práctica social” (Astorga, 2004, p. 11).

Existen una multitud de ejemplos históricos y actuales de innovación social que han sido relevantes en muchos sentidos y que han sido implementados en una diversidad de territorios, por ejemplo, grupos de autoayuda en cuestiones de salud y provisión de vivienda, líneas de ayuda telefónica comunitaria en casos de emergencia, jardines de niños y guarderías de barrio, universidades abiertas, talleres de medicina complementaria y salud holística, cooperativas de consumo y microcrédito, movimientos de comercio justo, casas libres de carbono y granjas comunitarias que funcionan con energía eólica, cortes comunitarias, entre muchas otras. Todos los anteriores son ejemplos claros de innovación social en un sentido actual, en tanto que representan actividades que son motivadas por el objetivo de satisfacer una necesidad social desarrollada y difundida principalmente por organizaciones cuyo propósito primario es social (Mulgan, 2007).

De manera particular consideramos que las propuestas de Economía Solidaria comparten algunas de las características de la innovación social comentados en el presente apartado, sin embargo, también afirmamos que las prácticas innovadoras de Economía Solidaria difieren y se alejan de las de innovación social tradicional, tal como la definimos en este apartado, fundamentalmente en cinco atributos que se proponen a continuación, los cuales se establecen a partir de la aplicación del método de investigación de análisis del discurso, el cuál fue utilizado como fuente de la presente investigación debido a que permite explorar la relación entre el texto y la realidad, lo cual permite observar el contraste entre los conceptos estudiados en éste material.

Análisis de Resultados. Innovación social tradicional e Innovación social en reversa

Consideramos que las prácticas de innovación social impulsadas por la economía solidaria, a las cuales llamamos en este documento “innovación social en reversa” (ISR), poseen una serie de atributos diferentes a los observados en la innovación social tradicional (IST), principalmente en el sentido de que las primeras persiguen la desarticulación de la nueva estructura social propia de la segunda modernidad, mientras que las segundas proponen alternativas dentro del sistema con el fin de sortear algunos de los desafíos de esta nueva estructura social, sin cuestionar necesariamente sus principios fundamentales.

En los siguientes párrafos describiremos los atributos diferenciales entre estos dos tipos de innovación social:

Tabla 1

Atributos diferenciales entre la innovación social tradicional y la innovación social en reversa, propia de las prácticas de Economía Solidaria.

Atributos	Innovación social tradicional	Innovación social en reversa
1. Paradigma	Tecno paradigma	Cambio de Paradigma
2. Origen	Diversidad de promotores	Fundamentalmente comunitario
3. Tipo de innovación	Progresiva	En reversa
4. Confianza, colaboración y ayuda mutua	Como medio	Como fin
5. Satisfactores	Proporciona satisfactores	Cuestiona necesidades

Atributo 1. Tecno paradigma vs Cambio de paradigma

Lo que ve un hombre depende tanto de lo que mira como de lo que su experiencia visual y conceptual previa lo ha preparado para ver (Kuhn, 2004).

La frase anterior nos permite reflexionar acerca de que el paradigma precargado o preconcebido que trae consigo el sujeto determinará de manera importante su juicio respecto al objeto que observa. Por tanto, los paradigmas asociados al sujeto influyen de manera determinante en sus observaciones.

El primer atributo diferencial entre los dos tipos de innovación observadas va en el sentido de que la IST no considera entre sus fundamentos un cambio de paradigma respecto a la manera fundamental en la que opera el mundo, la sociedad, el mercado, los intercambios, etcétera, sino que, más bien, opera mediante la lógica de los tecnoparadigmas.

Los tecnoparadigmas se relacionan con un conocimiento proactivo que no versa sobre el “saber por qué”, sino sobre el “saber cómo” y el “cómo hacerlo”. La IST, en tanto que es una tecnociencia, se diferencia de la ciencia por estar orientada a la transformación del mundo, más que a conocer cómo es (Echeverría y Merino, 2011).

Los estudios de innovación son una modalidad de tecnociencia social y por eso son proactivos. Recurren a sistemas de indicadores y a otras herramientas que sirven para implementar determinadas políticas

para crear o transformar los sistemas actuales; son ante todo sistemas de “know how” que determinan cómo hay que conceptualizar, definir y medir la innovación que interesa medir y se definen en función de políticas. Los tecnoparadigmas no modifican de manera sustantiva sus marcos conceptuales para medir aquello que les interesa medir (Echeverría y Merino, 2011).

En sentido opuesto, las propuestas de ISR tienen como distintivo cuestionar el paradigma bajo el cual se desarrolla el mundo tal como se conoce en la actualidad, no solo en función a las relaciones económicas que se establecen, sino también en un sentido social, educativo, ambiental, político, etc.

Atributo 2. Diversidad de promotores vs. Fundamentalmente comunitario

Collin (2012) afirma que las iniciativas de economía solidaria buscan operar mediante una lógica diferente a las de la economía capitalista, principalmente a través de la creación de redes de cooperación solidaria, las cuales apelan a la construcción de comunidades autosuficientes, autogestivas y autónomas, con lo cual la gran mayoría de estas iniciativas surgen de grupos organizados de la misma comunidad y la influencia externa se cuestiona siempre en términos de sus principios fundamentales.

De este modo, puede considerarse que la ISR es propia de la economía solidaria en tanto que esta proviene de un proceso endógeno de autoorganización, cuyos logros son atribuibles a causas internas, a una manera propia y especial de encarar las dificultades y los retos, a unas propiedades grupales y a cualidades personales de los miembros de la comunidad que favorecen el cambio de paradigma, tales como el deseo de reaprender y la resiliencia emocional (Arruda, 2008). Por su parte, los proyectos de IST reconocen entre sus principios fundamentales que, además del tercer sector, la innovación social también puede provenir de iniciativas del sector privado y del sector público, siempre que aborden necesidades sociales de forma novedosa o afronten problemas sociales significativos, lo cual genera una brecha marcada entre los dos tipos de innovación que se proponen en este capítulo.

Atributo 3. Innovación progresiva vs. Innovación en reversa

Como observamos en los primeros capítulos de la presente investigación, la economía solidaria se distingue entre otras economías alternativas por la fuerte crítica que realiza respecto a las grandes estructuras y modos de organización del actual sistema capitalista de mercado, e incluso en su corriente latinoamericana más radical es evidente un discurso político más marcado contra los referentes del neoliberalismo, el desarrollo y el progreso.

La economía solidaria rechaza de manera puntual la postura occidental de desarrollo y sus ideas de avance, atraso, modernización o progreso, o la necesidad de crecimiento económico como símbolo único de bienestar (Gudynas, 2011). En este sentido, consideramos que la ISR no solo no recurre al discurso de progreso y desarrollo, sino que más bien lo rechaza y cuestiona las prácticas que se adhieren a estos conceptos. Las innovaciones que se proponen, por tanto, van mucho más en función de cuestionar dichos paradigmas e incluso a regresar a prácticas sociales anteriores que fomentaban las relaciones comunitarias y el aprecio por las tradiciones y dinámicas sociales previas a la segunda modernidad.

La concepción de IST, por su parte, mantiene un fuerte vínculo con las ideas de desarrollo (Moulaert, Martinelli, Swyngedow y González, 2005) y, en general, aseguran que los proyectos de innovación social “son hechos novedosos y transformadores en función de que desatan progreso, permiten utilizar mejor los recursos existentes y mejoran las dinámicas productivas” (Astorga, 2004). González (2019) señala que la implementación de una cultura innovadora en las comunidades permite la incorporación de conocimientos que se convierten en una estrategia no solo para recuperar posiciones económicas competitivas, sino para lograr un nuevo modelo de desarrollo.

Como se observa, es común identificar entre las definiciones y posturas relativas a la IST, asociaciones directas entre estas y los conceptos de desarrollo, progreso, competitividad económica, eficiencia productiva, entre otros, con lo que evidentemente se separan de las prácticas de ISR.

Atributo 4. Cooperación y confianza como medio o como fin

En la Innovación Social Tradicional (IST), las prácticas propias de la esfera social, como la colaboración, la cooperación y las redes basadas en la confianza, son consideradas en algunos modelos y propuestas concretas. Un ejemplo claro lo constituyen las aproximaciones relativas a los Sistemas Regionales de Innovación, que destacan la importancia de la cooperación entre empresas, la interacción con la comunidad local y el papel de las instituciones informales propias de dicha comunidad para garantizar el éxito económico de los clústeres (Sánchez, 2008).

Sin embargo, puede observarse que el énfasis que las iniciativas de IST otorgan a cualidades como la cooperación, la ayuda mutua y la colaboración se vuelve relevante únicamente en la medida en que estas generan beneficios económicos y eficiencias operativas. En este sentido, estas prácticas actúan como un medio para alcanzar fines económicos preestablecidos.

Por el contrario, las prácticas de Innovación Social Reversa (ISR) adoptan una preocupación central por el ser humano y el cuidado del medio ambiente. Además, incluyen aspectos relacionados con el desarrollo humano, espiritual y biopsicosocial de la existencia humana. Asimismo, privilegian como fin en sí mismo aspectos vinculados a la cooperación, la colaboración y la ayuda mutua entre los miembros de la comunidad, incluso por encima de los intereses económicos del grupo (Santana, 2008).

Atributo 5. Proporcionar satisfactores vs Cuestionar los satisfactores

La Innovación Social Tradicional (IST) se presenta como una disciplina que busca resolver problemáticas sociales que ni el mercado ni el sector público han logrado abordar adecuadamente. Además, prioriza la implementación de nuevas ideas relacionadas principalmente con la producción de bienes, servicios y modelos que, simultáneamente, satisfagan necesidades sociales, beneficiando así a la sociedad y fortaleciendo su capacidad de acción (Echeverría y Merino, 2011).

Esta definición permite observar que, en la mayoría de las propuestas de IST, no se cuestiona críticamente cuáles son esas “necesidades sociales” que se pretenden satisfacer. En lugar de ello, estas iniciativas buscan proporcionar soluciones innovadoras para atender dichas necesidades,

pero sin alejarse necesariamente del mercado ni cuestionar el origen o el paradigma subyacente.

Por el contrario, las Innovaciones Sociales en Reversa (ISR) tienen como principio fundamental la crítica y el cuestionamiento permanente sobre cuáles son las necesidades sociales y qué tipo de satisfactores deben emplearse para resolverlas. Esto se debe a que, como se señaló en el atributo número 1, la ISR parte de la exploración de alternativas bajo el escrutinio del paradigma vigente.

Discusión y conclusiones

A lo largo de la historia, las estructuras sociales han experimentado cambios significativos debido a eventos cruciales que han influido en cómo las personas interactúan con su entorno. Desde una perspectiva histórica, es posible observar cómo la estructura social evolucionó de un modelo piramidal y jerárquico durante la Edad Media a otro en el que el individuo adquirió conciencia de sí mismo como "ser", comenzando a cuestionar profundamente las relaciones basadas en la clase social.

Un fenómeno económico y social sin precedentes fue la Revolución Industrial, que transformó nuevamente todas las estructuras sociales conocidas hasta entonces. Al concentrar a millones de personas en zonas urbanas y aprovechar la tecnología para producir bienes a gran escala por primera vez en la historia, este fenómeno dio lugar a un nuevo tipo de individuo propio de la "primera modernidad". Este individuo era más libre, consciente de sus potencialidades, con mayores libertades económicas y sociales, aunque aún limitado por roles y modelos sociales rígidos.

Los avances continuos en la ciencia, la tecnología, la medicina y, quizás de manera más relevante, el crecimiento ilimitado del capitalismo de libre mercado, han dado paso a un individuo perteneciente a la "segunda modernidad", en la cual la individualización se está consolidando como la forma básica de la estructura social. Este individuo enfrenta un contexto desafiante, ya que debe reconocerse y demostrar diariamente su capacidad para resolver de manera individual los obstáculos que enfrenta. Todo el entramado institucional que lo rodea está diseñado para abordar problemas sociales desde una perspectiva individual. Es un

individuo no colaborativo, no comunitario y cada vez menos capaz de pensar en conjunto.

La innovación social surgida en el seno de la Economía Solidaria, denominada en este documento como “Innovación Social en Reversa” (ISR), se presenta como una alternativa que permite a los individuos reagruparse en comunidades y buscar soluciones conjuntas a sus problemáticas, promoviendo así la construcción de capital social, cohesión social y resiliencia comunitaria.

En este sentido, consideramos que la ISR se diferencia de las Innovaciones Sociales en su concepción Tradicional (IST) al menos en los siguientes cinco atributos específicos:

1. La ISR cuestiona el paradigma dominante mientras que la IST se asocia de manera específica a la práctica de un tecno paradigma.
2. La ISR es fundamentalmente comunitaria mientras que la IST puede originarse a partir de diversas fuentes (tercer sector, empresas públicas o privadas).
3. La ISR cuestiona las ideas de desarrollo y progreso y privilegia el arraigo cultural y las prácticas identitarias de cada grupo social, mientras que la IST es proactiva y procura el desarrollo económico, la eficiencia y la competitividad.
4. Acciones como la colaboración, la cooperación y la ayuda mutua en la comunidad son fines en sí mismos para la ISR mientras que en la IST se ejercen como medio para alcanzar diversos objetivos.
5. La ISR no persigue como objetivo principal la satisfacción de necesidades sociales de una manera novedosa, sino que fundamentalmente propone cuestionar las necesidades que se plantean los grupos sociales, mientras que la IST tiene como fin la búsqueda de dichos satisfactores sin cuestionarlos.

En función a lo anterior proponemos que es sumamente relevante el estudio de prácticas de innovación social asociados a la Economías Solidaria, en función a que estas son estrategias que pueden generar alternativas críticas al nuevo paradigma individualista propio de la segunda modernidad.

Referencias

- Astorga, E. (2004). *Innovación social. Concepto, criterios y variables*. Documento preparado para el proyecto Experiencias en innovación social en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, inédito.
- Beck, U., y Beck, E. (2003). *La individualización. El individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*. Paidós.
- Blanco, I., Cruz, H., Martínez, R., y Parés, M. (2016). El papel de la innovación social frente a la crisis. *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, XLVIII(188), 249-260.
- Collin, L. (2012). *Economía solidaria. ¿Capitalismo moralizador o movimiento contracultural?* El Colegio de Tlaxcala.
- Echeverría, J., y Merino, L. (2011). Cambio de paradigma en los estudios de innovación: El giro social en las políticas europeas de innovación. *ARBOR, Ciencia, pensamiento y cultura*, 187.
- García, J. (2013). Economía solidaria: Otra economía para otro desarrollo. En *Retos y futuro del desarrollo económico local* (pp. 185-194). Red de Entidades para el Desarrollo Local (REDEL).
- González, G. (2019). La innovación social como estrategia de desarrollo. Políticas urbanas y acción colectiva. Proyecto “Espacios y prácticas económicas para la construcción de la resiliencia en las ciudades españolas”. Ministerio de Economía, pp. 29-54.
- Gudynas, E. (2011). *Debates sobre el desarrollo y sus alternativas en América Latina: Una breve guía heterodoxa*. Grupo Permanente sobre Alternativas al Desarrollo.
- Kuhn, T. (1971). *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica.
- Méndez, R. (2015). Redes de colaboración y economía alternativa para la resiliencia urbana: Una agenda de investigación. *Biblio3W*, XX(1.139).
- Miralles, A. (1990). La declaración de independencia americana de 1776 y los derechos del hombre. *Revista de Estudios Políticos* (Nueva época), 70(4), 209-223.
- Moulaert, F., Martinelli, F., Swyngedouw, E., y Gonzalez, S. (2005). Towards alternative model(s) of local innovation. *Urban Studies*, 42(11), 1969–1990.
- Mulgan, G. (2007). Social Innovation: What is it, why it matters, how it

- can be accelerated. Young Foundation, Basingstoke Press.
- North, P. (2005). Scaling alternative economic practices? Some lessons from alternative currencies. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30, 221-233.
- Sánchez, E. (2008). Los distritos industriales italianos y su repercusión en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. *Revista de Geografía Norte Grande*, 40(5), 47-57.
- Schwanitz, D. (2013). *La cultura, todo lo que hay que saber*. Santillana Ediciones.
- Von Hippel, E. (1988). *The sources of innovation*. Oxford University Press.
- Zuboff, S. (2020). *La era del capitalismo de la vigilancia*. Editorial Planeta.

Dinamicas de gestion administrativa para el desarrollo social, economico y sustentable de las organizaciones. Contribuciones doctorales.

Se terminó de editar en mayo de 2025
en los talleres de Astra Ediciones

Av. Acueducto No. 829
Colonia Santa Margarita, C. P. 45140
Zapopan, Jalisco, México.

33 38 34 82 36

E-mail: edicion@astraeditorial.com.mx

www.astraeditorialshop.com

En el contexto actual, caracterizado por rápidas transformaciones económicas, sociales y ambientales, el papel de la gestión administrativa en la promoción de un desarrollo sostenible se ha vuelto fundamental. Las organizaciones, tanto públicas como privadas, enfrentan el reto de adoptar modelos de gestión que no solo promuevan su rentabilidad y competitividad, sino que también contribuyan al bienestar social, la equidad y la preservación del medioambiente. En este sentido, el presente libro explora distintas facetas y enfoques de la gestión administrativa con el fin de ofrecer un marco comprensivo y multidisciplinario para el desarrollo sustentable.

Es por ello por lo que, *Dinámicas de Gestión Administrativa para el Desarrollo Social, Económico y Sustentable de las Organizaciones*, es una obra fruto de la colaboración de la 6ª generación de estudiantes del *Doctorado en Ciencias Administrativas y Gestión para el Desarrollo* de la Universidad Veracruzana y algunos autores invitados. Esta generación se ha destacado por su enfoque innovador y su compromiso con el avance de la gestión administrativa orientada a la sostenibilidad y el desarrollo equitativo. Se abordan los principales desafíos y oportunidades que enfrentan las organizaciones en sus esfuerzos por alinearse con los *Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)*.

ISBN: 979-13-87837-22-8



Consulta y descarga

