GLOBAL CONFERENCE ON BUSINESS AND FINANCE PROCEEDINGS

VOLUME 18, NUMBER 2
2023
ISSN 2168-0612 FLASH DRIVE

ISSN 1941-9589 ONLINE

The Institute for Business and Finance Research

San Jose, Costa Rica
May 23-26, 2023

Global IBFR

TheIBFR.COM

TABLE OF CONTENTS

ENGLISH PROCEEDINGS 1
THE DEATH OF THE BULLY CULTURE IN HIGH PERFORMING WORKPLACES 2
Laura R. Persky, University of Maryland Global Campus 2
Janet L. Walsh, Birchtree Global, LLC 2
Ken Pinnock, University of Denver 2
THE NORTHWEST HUB: A DESCRIPTIVE CASE STUDY 14
S. Frances Robbins, University of the Incarnate Word 14
Ryan Lunsford, University of the Incarnate Word 14
SUCCESSION PLANNING FOR INTERNAL ACCOUNTING GROUPS 25
Lynne M. Pace, New York Institute of Technology 25
Peter Harris, Danson Construction, LLC 25
FACTORS INFLUENCING NORWEGIAN BUSINESS STUDENTS' CHOICE OF MATHEMATICS AT HIGH SCHOOL AND THEIR EXPERIENCE WITH THE COMPULSORY COURSE IN BUSINESS MATHEMATICS 28
Leiv Opstad, Norwegian University of Science and Technology 28
Philip Toney, Western Norway University of Applied Sciences 28
Torbjørn Årethun, Western Norway University of Applied Sciences 28
CASE STUDY: RED FLAG INDICATORS OF FRAUD 42
Kyle S. Gillani, New York Institute of Technology 42
Peter Harris, New York Institute of Technology 42
RETAIL FIREARMS SALES AT ACADEMY SPORTS + OUTDOORS AND DICK'S SPORTING GOODS, INC 43
Matthew G. Smith, University of the Incarnate Word 43
Ryan Lunsford, University of the Incarnate Word 43
FAIR VALUE AND ASC 820 54
Sanuj K. Agrawal, New York Institute of Technology 54
Peter Harris, New York Institute of Technology 54
OVERVIEW OF CLOUD COMPUTING IN BUSINESS : A REVOLUTION 56
Tushar Kumar, New York Institute of Technology 56
Peter Harris, New York Institute of Technology 56
DIGITAL PRODUCT DEVELOPMENT AND DIGITAL VISUAL EFFECTS – A CASE STUDY OF DIGITAL FILM AND VIDEO GAME MARKET 59
Jianfeng Wang, Millersville University of Pennsylvania 59
Kun Liao, Central Washington University 59
Pingping Tang, Washington State University 59
HOW THE PANDEMIC CATALYZED FINANCIAL INCLUSION EFFORTS THROUGH DIGITAL TRANSFORMATION 62
Jeremy Amshu Roberts, University of the Incarnate Word 62

Ryan Lunsford, University of the Incarnate Word 62
USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE TO GAIN A COMPETITIVE ADVANTAGE IN THE MARKET 71
Marian Simion Cernea, Valahia University, Romania 71
Marian Catalin Burcescu, Valahia University, Romania 71
Laszlo-Dorin Bukoszki, Dunarea de Jos University of Galati, Romania 71
Georgiana Alexandra Luculescu, Valahia University, Romania 71
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania 71
CORPORATE STRATEGY ORIENTED TOWARDS SUSTAINABILITY 74
Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania 74
Oana Cristina Balacciu, Valahia University, Romania 74
Sebastian Gabor, Valahia University, Romania 74
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania 74
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania 74
NEW REQUIREMENTS FOR MANAGEMENT OF HEALTH SERVICES 77
Mihaela Mirela Dogaru, Titu Maiorescu University, Romania 77
Diana Andreea Mândricel, Titu Maiorescu University, Romania 77
Ana Maria Ifrim, Titu Maiorescu University, Romania 77
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania 77
BOOSTING TEAM PERFORMANCE: THE VITAL ROLE OF EFFECTIVE TEAM MANAGEMENT IN MODERN WORKPLACES 81
Ana Maria Ifrim, Titu Maiorescu University, Romania 81
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania 81
Mihaela Mirela Dogaru, Titu Maiorescu University, Romania 81
Diana Andreea Mândricel, Titu Maiorescu University, Romania 81
THE FAILURE OF THE TWENTIETH CENTURY EUROPEAN PERPETUAL PEACE PROJECT: THE SOCIAL CONSTRUCTION OF THE WEST 85
Benedict E. DeDominicis, The Catholic University of Korea 85
EXPLORING THE POTENTIAL OF DISRUPTIVE INNOVATION IN MARKETING AGENCIES' GROWTH IN THE GENERATIVE AI ERA 91
Emad AbouElgheit, Western Connecticut State University 91
AN INSTRUMENT TO MEASURE STUDENTS' COMPETENCES FOR MANAGING IN A GLOBAL WORLD 96
Azucena Herrera, The University of Texas Rio Grande Valley, USA 96
Marija Radosavljević, University of Niš, Serbia 96
MORTGAGE LOAN SECURITIZATION (RMBS): ANALYSIS OF BREACH OF CONTRACT CASE 103
Rafael F. Romero, State University of New York Polytechnic Institute 103
THE STOCK MARKET REACTION TO POLITICAL AND ECONOMIC CHANGES. THE SPANISH CASE 108
Leticia Castaño Va, Universitat de València 108
José Emilio Farinós Viñas, Universitat de València 108
Ana María Ibañez Escribano, Universitat de València 108

THE IMPACT OF WOMEN MICROFINANCE IN SOUTH ASIA: A SYSTEMATIC REVIEW OF EVIDENCE 121
Saman Janaranjana Herath Bandara, West Virginia State University 121
THE ROLE OF HIGHER EDUCATION IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF WEST VIRGINIA 129
Saman Janaranjana Herath Bandara, West Virginia State University 129
HOW MUCH CHOICE IS TOO MUCH: A STUDY ABOUT BUSINESS EDUCATION PROGRAM DESIGN 137
Leila Pinto Campillo, University College London 137
SPANISH PROCEEDINGS 145
MIDIENDO LA BRECHA DE CAPITAL HUMANO EN LOS GOBIERNOS LOCALES DE LA REGIÓN DEL BIOBIO EN CHILE 146
Cristian Moisés Selman Soto, Universidad de las Américas 146
Mauricio Alex Fernando Gallardo Caballero, Universidad de las Américas 146
Charles Andrés Araya Véliz, Universidad de las Américas 146
PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR LA GANANCIA ACUMULABLE O PERDIDA DEDUCIBLE AL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO 156
Rosa Hilda Hernández Sandoval, Universidad Autónoma de Coahuila 156
Gabriel Aguilera Mancilla, Universidad Autónoma de Coahuila 156
Eric Arturo Torres Hernández, Universidad Autónoma de Coahuila 156
Sergio Arcos Moreno, Universidad Autónoma de San Luis Potosí 156
AGRICULTURA, GANADERAS, SILVÍCOLAS Y PESQUERAS (AGAPES), ES LA ACTIVIDAD ECONÓMICA MAS SIGNIFICATIVA DEL HOMBRE, ESTA FIGURA PODRÁ OBTENER BENEFICIOS FISCALES EN MÉXICO 165
Rosa Hilda Hernández Sandoval, Universidad Autónoma de Coahuila 165
Gabriel Aguilera Mancilla, Universidad Autónoma de Coahuila 165
Laura Leticia Gaona Tamez, Universidad Autónoma de Coahuila 165
Jessica Elizabeth Duarte de Luna, Universidad Autónoma de Coahuila 165
MEJORA CONTINUA A TRAVÉS DEL MÉTODO KAIZEN PARA LOS ARTESANOS DEL VALLE DEL MEZQUITA, ESTADO DE HIDALGO, MÉXICO 175
Ruth Flores Jiménez, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo Escuela Superior de Tlahuelilpan 175
Ivette Flores Jiménez, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo Escuela Superior de Tlahuelilpan 175
María Guadalupe Castillo Tapia Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco 175
Mónica García Munguía, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan 175
José Luis Alvarado Reséndiz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan 175
EMPRESAS FAMILIARES: COMPARATIVO DE PROBLEMAS PRE Y POS PANDEMIA 187
Laura Leticia Gaona Tamez, Universidad Autónoma de Coahuila 187
Rosa Hilda Hernández Sandoval, Universidad Autónoma de Coahuila 187
Gabriel Aguilera Mancilla, Universidad Autónoma de Coahuila 187
Alicia Arizbeth González González, Universidad Autónoma de Coahuila 187
Problemas 192
MERCADOTECNIA A TRAVÉS DE INSTAGRAM ADS 199

Abraham Espejo Martínez, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca, México 199
Abigail del Carmen Espejo Cruz, Universidad Politécnica de Valencia, España 199
Sandra Beatríz Zavaleta Herrera, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca, México 199
Benito Roberto Ortíz Cervantes, Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca, México 199
LA GRAN EMPRESA COLOMBIANA CONSTRUCTORA DE OTRAS OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL: RENDIMIENTO Y EVA 207
Jorge Alberto Rivera Godoy, Universidad del Valle 207
MODELO DE AHORRO PARA LA VEJEZ DE EMPLEADOS INFORMALES DEL SECTOR AGROPECUARIO 217
John Milton Díaz Villarraga, Universidad Santo Tomás, Colombia 217
MODELO DE FINANCIACION DE OBRAS SOCIALES DE INFRAESTRUTURA CON RECURSOS DE PENSIONES EN COLOMBIA 231
John Milton Díaz Villarraga, Universidad Benito Juárez. Puebla, México 231
EL CONTROL INTERNO CONTABLE. ESTUDIO DE CASO EN UNA CORPORACION AUTÓNOMA EN COLOMBIA 244
Maritza Rengifo Millán, Universidad del Valle 244
Cesar Colorado, Universidad del Valle 244
Maritza Rengifo Millán, Universidad del Valle 249
LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN EL SECTOR FINANCIERO 251
Marina Elizabeth Salazar Herrera, Universidad Veracruzana 251
Adrián de Jesús Ruiz Cuevas, Universidad Veracruzana 251
Blanca Estela Grajales Briscón, Universidad Veracruzana 251
Dora Emilia Aguirre Bautista, Universidad Veracruzana 251
Arturo Rivera López, Universidad Veracruzana 251
EL NINGUFONEO Y LA DILACIÓN ACADÉMICA. UN ESTUDIO ENTRE INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR DE LATINOAMÉRICA 258
Enrique Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 258
Tirso Javier Hernández Gracia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 258
Danae Duana Ávila, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 258
Bernardino Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 258
Yolanda Marysol Escorza Sánchez, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 258
EL IMPACTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS INVERSIONES EN LAS FINANZAS PERSONALES DE EGRESADOS UNIVERSITARIOS 272
Blanca Estela Grajales Briscón, Universidad Veracruzana 272
Marina Elizabeth Salazar Herrera, Universidad Veracruzana 272
Dora Emilia Aguirre Bautista, Universidad Veracruzana 272
Arturo Rivera López, Universidad Veracruzana 272
Christopher García Salamanca, Universidad Veracruzana 272
DETERMINACIÓN DEL CLIMA ORGANIZACIONAL EN LAS PYMES DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL ESTADO DE HIDALGO, MÉXICO 279
Enrique Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 279

Oscar Montaño Arango, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 279
Bernardino Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 279
Tirso Javier Hernández Gracia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 279
SERVICIO AL CLIENTE: UN ANÁLISIS DEL SERVICIO PRESTADO EN UNA EMPRESA DE MULTISERVICIOS 288
Enrique Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 288
José Ramón Corona Armenta, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 288
Bernardino Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 288
Tirso Javier Hernández Gracia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 288
ALMACENES DE ARTESANÍAS EN EL CENTRO HISTÓRICO DE CARTAGENA DE INDIAS: ETAPA DE TRANSICIÓN POST-COVID -19 290
Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena 290
Esteban Cabarcas Combatt, Universidad de Cartagena 290
Vanessa Carolina Balmaceda Quintana, Universidad de Cartagena 290
ANÁLISIS DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DEL NORTE DE MÉXICO 297
Jorge Hernández Palomino, Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez 297
IMPACTO FISCAL Y FINANCIERO EN LA INTEGRACIÓN DEL SALARIO BASE DE COTIZACIÓN AL SUSTITUIR SALARIO MÍNIMO GENERAL POR UMA EN MÉXICO 308
Leidy Laura Alvarez Rico, Tecnológico Nacional de México 308
Raúl Aguilar Rivera, Tecnológico Nacional de México 308
María de Lourdes Zavala Martínez, Tecnológico Nacional de México 308
LA GESTION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE EN LA ECONOMÍA MEXICANA Y LA COMPETENCIA DE LA EDUCACIÓN ASIMETRICAMENTE CON LOS DEMÁS SISTEMAS EDUCATIVOS 316
María Elena Torres Cuevas, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo 316
Martha Elena Valdez Gutiérrez, Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes 316
Lourdes del Rocío Sánchez Delgado, Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes 316
María Angélica Rodríguez Esquivel, Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes 316

ENGLISH PROCEEDINGS

THE DEATH OF THE BULLY CULTURE IN HIGH PERFORMING WORKPLACES

Laura R. Persky, University of Maryland Global Campus
Janet L. Walsh, Birchtree Global, LLC
Ken Pinnock, University of Denver

ABSTRACT

The purpose of this research is to highlight the problem of workplace bullying and provide suggestions for organizational processes that might prevent it from occurring. The study explains why workplace bullying exists and how certain organizational structures, cultures, or leadership styles can contribute to and reinforce negative behavior. This study includes both qualitative primary and secondary research sources. It provides recommendations for creating a positive work environment by applying organizational virtuousness practices that may inhibit or mitigate negative behaviors. The findings will offer diagnostic suggestions and proactive structural efforts that can help minimize the opportunity for bullying.

JEL: M100

KEYWORDS: Bullying, Management, High Performance, Human Resources, Leadership, Organizational Virtuousness

INTRODUCTION

Environmental pressures such as the COVID-19 pandemic, supply chain disruptions, and staff shortages have underscored the need for businesses to be agile, adaptable, and high performing to sustain and thrive through these competitive pressures. A bullying environment in the workforce reduces a firm's ability to be successful by reducing agility, adaptability, and high performance (Gercans, 2021). Historically, organizations have been reluctant or ineffective in confronting and addressing workplace bullying (WPB), resulting in higher human capital costs, employee resignations, a decline in company reputation, difficulty in replacing employees, and higher costs (Hodgins et al., 2020). Changing employee expectations of the firm and workplace and full employment has underscored the importance of diagnosing and solving bullying in organizations (Cooney, Marshall, & Zaharchuk, 2022). This paper aims to show how bullying limits an organization's ability to be high performing and provide diagnostic suggestions and solutions, both acute and proactive, to eliminate bullying.

What is Bullying

The American Psychological Association (2022) defines bullying ss" "A form of aggressive behavior in which someone intentionally and repeatedly causes another person injury or discomfort. Workplace bullying happens when an employee or employees are repeatedly exposed over time to repeated aggressive behavior from another that can include negative acts, tormenting comments, social isolation, harassment, insults, and offensive remarks. Bullying can take the form of physical contact, words or more subtle actions." Bullying is not a boss chewing out an employee for a mistake or a one-time comment. Bullying is a repeated and long-lasting aggressive behavior, usually lasting 12 months or more (Einarsen, Skogstad, 1996; Sigursteinsdottir, Rafnsdottir & Jonsdottir, 2020). Bullying is different from harassment in that harassment is defined as unwanted conduct creating an environment that is intimidating, hostile, degrading, humiliating, or offensive (Spencer, 2015). It can be challenging to distinguish bullying behavior from harassment. This research focuses

on bullying, which is intentional, repeated, and designed to cause a specific person harm or injury. In contrast, harassment is more general and may be focused on a particular type of person or behavior, such as harassment of women, harassment of blacks, or harassment of production workers. The primary types of bullying that occur in an organizational context are verbal, relationship, and physical. Verbal bullying includes saying or writing mean things, name-calling, and making lewd sexual, harassing, or threatening comments. Relationship bullying involves damaging a person's reputation, spreading rumors, excluding, or embarrassing someone. Physical bullying can involve hurting a person or their possessions. Examples include hitting, pushing, spitting, or breaking personal property (What is Bullying, 2022). In the workplace, the context in which the bullying occurs might include intimidation threats, social exclusion, spying, or other invasions of privacy. It can be related to work performance, for example, wrongful accusations, sabotaging work products, interference, stealing, or taking credit for ideas. Bullying can be retaliatory, exclusion from office activities, or denial of promotions. Bullying can also be institutional-when the workplace accepts, allows, or encourages bullying-for example, bullied doctoral candidates sometimes see it as a rite of passage to getting a doctorate (Ziani, 2021).

Bullying is widespread in organizations and can be very personal. Studies show that bullying has a strong negative mental and physical effect on both victims and bystanders, impacting the survivors and their willingness to stay in the organization (Rospenda, Richman, & Shannon, 2009). Bullying is a universal phenomenon; however, national and cultural factors may impact perceptions of bullying behaviors and how to deal with them (Salin, Cowan, et al., 2020). Workplace bullying is a serious financial and operational issue. It can lead to a toxic work environment, negatively affecting employees' health, reducing productivity and morale, and resulting in higher turnover (Hollis, 2012; Keashly & Neuman, 2010; Persky, 2018). It is difficult to manage workplace bullying because it is not defined as illegal in most US states as it is in many other countries around the globe. There are few laws addressing bullying in the workplace, and it may be difficult to quantify the business impact, which would help organizations react more swiftly.

LITERATURE REVIEW

This study suggests that working to create a high-performance work environment can develop a foundation for positive interaction rather than fostering negative behavior. The high performing team interaction requires group members to have social skills that counter workplace bullying behavior. As Thompson, Baughan & Motwani (1998) indicate, high performing team members use and should exhibit the following: listening skills, team spirit, commitment, managing conflict, empowering communication, and interpersonal skills. "Relationships that evoke a win/lose mental model need to be reframed into collaborative partnerships" (Thompson, Baughan & Motwani, 1998) "In today's COVID-19 world, however, it's becoming more prevalent among co-workers who disagree on wearing face masks and social distancing, and they view these practices as political statements and personal choices rather than practical health care guidelines (Falcone 2020, SHRM)."

Evaluating Structural Factors That Allow Bullies to Thrive

An essential step in combatting workplace bullying is determining organizational features that might enable bullying. Ziani (2021) notes many aspects of organizational culture may accidentally foster bullying and should therefore be revised. For example:

The quest for excellence (e.g., top chefs in the kitchen industry)

An organizational culture that celebrates toughness (e.g., army, prisons, firefighters) A socialization process that features initiation rituals (e.g., hazing)

A large number of informal and casual behaviors that make it more difficult for some employees to distinguish "proper and professional" behaviors from "borderline and inappropriate" behaviors

The "quest for excellence" in an organizational culture that celebrates toughness, such as in doctoral programs or Navy Seal training, may accidentally create a bullying culture (Ziani, 2022). Hazing or initiation rituals, sometimes found in education or nursing, can facilitate a bullying environment. Those aspects of organizational culture can serve useful purposes; however, when many are present, it is important to be mindful that they can facilitate bullying. Surveying the population, particularly if done by an outside firm, may result in statistical tendencies that show bullying is occurring in the organization or that the characteristics of a bullying culture exist in the organization (Tolle, Sundburg, Bruhn & Hunt, 2020). An approach to address workplace bullying that has not received much attention is proactively limiting the drivers that lead to or at least reinforce the negative behavior. This proactive approach is not to replace responses shown to be effective in confronting a bullying problem but to augment by working to mitigate or minimize the issue taking root. There are a number of problem-solving methodologies built on the traditional model of problem identification, generating possible solutions, implementation, and evaluation (Nikols 2020). Most problem-solving methods are deficit-based, meaning once a problem is detected, there is a reaction to identify the cause of the problem. This approach is necessary within and outside organizations but can be of little use once the damage is done. The reaction approach functions as a lagging indicator, particularly with bullying, as the target and bystanders are often reluctant to bring the problem to stakeholders for help. An alternative approach is asset-based and uses the existing strengths of the organization and workforce to get out in front of workplace bullying and prevent the behavior when it does occur, to minimize the damage done to the target, bystanders, perpetrators, and the organization itself.

High performing organizations and teams are not immune to workplace bullying, sexual harassment, collective bargaining, or day-to-day conflict. However, the characteristics often associated with high-performance work cultures and teams may provide strategies to make it difficult for bullying to become established. High performing team characteristics include widely distributed decision-making where autonomy is encouraged (Flood & Kausner 2018). High performing team characteristics do not include top-down, directed management (Flood and Kausner, 2018). Other high performing team characteristics noted include collaboration, accountability, the multi-directional flow of communication, and transparency (Flood and Klausner 2018).

DATA AND METHODOLOGY

This study used a combination of primary and secondary research. Primary research was conducted using in-depth interviews with employees in higher education. Twelve interviews were conducted with administrators, faculty, and human resource personnel to gain insight and experience with workplace bullying. The interviews were confidential; thus, no identifying information was used on the bully or the target. Secondary sources provided material on high performing work teams, organizational virtuousness, and case study examples of workplace bullying situations that were made public by published sources.

RESULTS AND DISCUSSION

Diagnosing Workplace Bullying

Diagnosing workplace bullying is done retroactively after the bullying occurs or proactively before the organizational signs of bullying occur. Once the bullying has occurred, individuals who feel bullied often approach a manager, executive, another employee, or human resources (HR) to discuss and resolve the issues. However, because bullying involves an imbalance of power, the bullied individual may not take action to raise the issue and instead either leave the organization or the department. It is also vital to be aware of the "bystander" effect, where witnesses to bullying behavior are negatively affected, resulting in additional turnover and a financial drain on the organization (Drey, 2022). Depending on the HR leadership, being responsive to bullying may be problematic. If the HR leader is enabled, they may institute an investigation and take action to resolve the bullying situation. However, HR leadership may not have the backing of executive leadership to respond effectively (Gelles, 2018). HR leaders may not be seen as effective, caring, or ultimately able to do anything about bullying. Given senior leadership in organizations is commonly compensated based on the financial improvement in the organization, bullies may be kept in their position despite this behavior because they contribute to the organizational bottom line and higher compensation for senior leadership (Walsh, Persky & Pinnock, 2019). This was the case with California's Silicon Valley Community Foundation (SVCF) organization. The HR Director reported to the Executive Director, who chose not to address the bullying behavior because of the money the bully was bringing into the organization (Gelles, 2018; Walsh, Persky & Pinnock, 2018).

If reporting to executive or HR leadership is not an option, individuals may engage with an outside attorney or law enforcement individual to resolve the situation. The organization's executive leadership may only discover a bullying issue when a lawyer representing their employee contacts the company. However, given bullying is not necessarily a crime, this may not necessarily be a legal problem. An effective way to proactively diagnose bullying is by evaluating the organization to check for structural factors that allow bullies to thrive. For example, using employee surveys, organizational climate surveys, executive performance metrics, social media reviews, and training programs to spot signs of workplace bullying. Facial recognition is a new technology that can effectively determine bullying responses (Liu, et al., 2019). Although not widespread in organizations, it is a technique that can be useful in recognizing the physical characteristics of someone who has been bullied. Organizations that monitor their company information on social media may find ongoing discussions about bullying on social media sites like LinkedIn, Twitter, Glassdoor.com, or other sites. By this time, the reputational damage to the company can be significant. As in the SVCF organization, the reporting in the New York Times led to upheavals, multiple resignations, and donor issues (Gelles, 2018; Walsh, Persky & Pinnock, 2018). Individuals have been known to take to social media to provide documentation using video or audio recordings to showcase bullied behavior. Bullying can be captured by a victim by using a cell phone and discretely recording the bullying. This has the advantage of being able to capture the incident and record the action. But it has limitations. The victim needs recording capability on a cell phone and the presence of mind to hit record when the bullying happens.

Instead of capturing bullying in the organization using a cell phone and recording the problem, some organizations are turning to artificial intelligence algorithms that monitor online communication. These can be installed on company computers and then used to identify online bullying. These products enable employees to collect information and report bullying in the workforce to their employers. This technology works through a computer algorithm with artificial intelligence designed to spot words and phrases associated with bullying (Griffiths, 2019; Van Hee, et. al. 2018). The technology is used in commercial application such as "SPOT" Spot an intelligent chatbot, digital misconduct reporting tool, available (What is Spot, 2022). SPOT works by interviewing employees and helping them submit reports to HR in a time- stamped interview that the employee can keep or submit to their employer. Another tool is "Botler AI" a Canadian intelligent

chatbot that provides a secure and personalized first-response guide to traumatic violence, harassment, and misconduct. Botler's secure web application confidentially asks users trauma- informed questions to capture comprehensive details of the misconduct they have experienced, then provides the user with a personalized set of resources and action guidance on a per-case basis, including references to the law and referrals to legal services and information (Botler, 2022).

RECOMMENDATIONS

Building a Proactive Bullying Prevention Program from Within

High-performance work environments may reduce workplace aggression; however, for maximum effect, it needs to be combined with active leadership to avoid undesirable negative consequences (Salin, Baillien, & Notelaers, 2022). Proactively establishing an employee code of conduct, regular training, coordinated HR policies, and engagement by the executive team can establish the message that bullying is unacceptable. Creating a corporate culture for high performance and establishing a positive atmosphere with an appreciation for all members of the organization results in better organizational performance. (Yejee & Moonjoo, 2022). The opposite type of culture with abusive supervision is negatively related to organizational performance and creativity (Lee, 2022; Walsh, Persky, Pinnock, 2018). HR leaders should be fluent in corporate financial measures and frame the effects of bullying in monetary terms so the seriousness of the issue can be appreciated (Colby, 2016). Multi-rater feedback, also called 360-degree feedback, can effectively deliver information to the bully for improved performance and can also be effective in identifying bullying issues in specific departments (Walsh, Persky, Pinnock, 2018). Multi-rater feedback generally includes performance feedback to an individual from supervisors, co-workers, peers, and subordinates. An advantage of multi-rater feedback processes is that participants are more comfortable sharing difficult topics knowing they are not reporting independently. This process requires the leader and the organization to hold the perpetrator accountable for their behavior (Walsh, Persky, Pinnock, 2018).

The limitation of this Multi-rater feedback is in smaller departments with one or two direct reports, the individuals providing feedback may be easily identified. Exit interviews can help an organization see trends in a department or with individuals. Exit interview data may help company HR leaders spot trends or issues which can be further investigated. Another option organizations might consider is having an outside resource, such as medical insurance or an ombudsperson, available to consult with employees before issues escalate. In addition to capturing information on bullying, this resource can provide victims of bullying with a safe environment to help treat their problems. Organization Virtuousness (OV) The construct of organization virtuousness (OV) emerged from the field of positive organizational scholarship, which emphasizes characteristics and practices in organizations that focus on building on strengths and excellence (Bonnaventure et., al 2021). Cameron, Dutton & Quinn (2003) focused on three key definitional attributes associated with organizational virtuousness: human impact, moral goodness, and social betterment. They argue that organizations are neither all virtuous nor non-virtuous but that values and states attributed to OV are emphasized throughout the organization. Positive human impact, such as building resilience, strength, and self-control with a meaningful purpose, is virtuous. Moral goodness represents what is true, right, and worthy of development. Social betterment extends beyond self-focus and emphasizes positively impacting others in our sphere of influence. The five characteristics of OV noted by Sharma and Goyal (2022) to be the transcendent or elevating behavior of employees in organizations include:

Organizational optimism is the degree employees trust their organization so they can thrive even during challenging times;

Organizational forgiveness refers to the acceptance of mistakes and the use of setbacks or failures as a point of learning and subsequent growth;

Organizational trust focuses on governing with respect, civility, and kindness;

Organizational compassion is where leaders and people genuinely care about one another, where empathy and concern for one another is openly expressed and addressed, and;

Organizational integrity is focused on honor, integrity, and trustworthiness.

Organizational Virtuousness and Relationships to Business and People Outcomes

For leadership to seriously consider and employ concepts around positive organizational behavior, specifically OV, there needs to be visible financial, operational, and employee return or benefit. A study by Winn (2020) indicates that there is such a relationship. This study of OV was conducted in the transportation industry using eight independent businesses. The organizations with higher OV scores, as measured by (compassion, forgiveness, trust, optimism integrity) showed higher productivity, quality of output, profitability, customer retention, and lower turnover (Winn 2020). Another investigation looked at a larger sample of organizations across industries, including retail, healthcare, financial, and manufacturing, using the same OV measures. Those scoring higher in OV demonstrated higher innovation, profitability and customer retention and less employee turnover than those scoring lower on the OV scales. The five factors of OV consistently demonstrate a strong correlation to prosocial behavior, including work, contextual and reverse work performance, well-being, psychological safety, and employee development (Abbas, 2022).

Amplification and Buffering Effect of Organizational Virtuousness

The amplification effect of positive behavior has been demonstrated consistently in research and has provided a significant focus on positive psychology and positive organizational behavior. When people observe virtuousness, they are elevated by it, so they tend to replicate it. (Abbas, 2022). Positive behavior is contagious and becomes part of the organizational culture and employee practice. In organizations, this amplifying effect spreads and expands and, eventually, becomes part of the structure and culture of the firm (Cameron and Caza, 2002). The amplifying effect of OV is associated with building social capital within organizations. Trust, empathy, integrity, and compassion enable people to share information more readily, confront difficult situations more openly, and be more forgiving when missteps happen (Heaphy and Dutton, 2007). These behaviors are the antithesis of the behaviors noted by workplace bullying. The buffering effect is also associated with OV at the individual and group levels. Human virtuousness serves as a buffer against dysfunction and illness. Virtues such as courage, optimism, faith, integrity, forgiveness, and compassion have been found to protect against psychological distress and dysfunctional behavior and enable employees to respond better to individual and organizational trauma (Seligman, Csikzentmihalyi, 2000). Organizations experiencing downsizing are both an organization and personal trauma to those laid off. The survivors of these events in organizations with OV showed a stronger resiliency response coming out of the downsizing. Employee engagement remained relatively stable, and productivity levels returned to pre-layoff levels faster than organizations with lower levels of reported OV (Cameron, et., al, 2003).

Leveraging OV to Address Workplace Bullying

WPB involves hostile and abusive communications and behavior typically targeted to one individual in a patterned and escalating manner (Lutgen-Sandvik, Hood, Jacobson, 2016). WPB is also known to affect the target's and bystanders' psychological safety, physical and emotional well-being, and subsequent engagement and retention. Positive workplace behavior and OV are contradictory to the negative culture, behaviors, and environment workplace bullying presents and spreads throughout the workplace. While still a relatively newer construct related to organizations, OV presents an opportunity to leverage positive workplace practices and norms that typify high-performance workplace cultures and teams to get out in front of workplace bullying before it starts or at least confront it more quickly before escalation occurs. Applying positive workplace behavior and organizational virtuousness to positively impact creativity, citizenship behavior, productivity, reduce stress and turnover has been well established. What is relatively new is exploring the impact of positive behavior, notably OV characteristics as a mediating factor to minimize incidents of WPB. A study by Lutgen-Sandvik, Hood, and Jacobson (2016) looked at this question and found mixed results. Overall, when WPB levels were low to moderate, as measured by the Negative Acts Questionnaire, OV factors did have a beneficial effect on WPB behavior. However, in organizations where bullying levels were high, the beneficial effects were reduced. This may be partly attributed to the negativity bias human beings possess, where negative interactions, events, and actions are emotionally experienced much more strongly than the same types of events on the positive side (https://thedecisionlab.com/biases/negativity- bias). This hints that positive workplace behavior and OV may not be effective in their own right without the corresponding systems and processes identified by the authors earlier in this article.

There is another approach applying the characteristics of OV to address WPB in the healthcare sector. The initiative focused on applying compassion to colleagues and co-workers that caregivers delivered to patients. This is notable because WPB behavior shows a higher incidence in healthcare compared to other industrial sectors (Notdaers, Ballien, Iermunt, et., al., 2011). As this paper has noted, many efforts to address WPB have been to reduce harm and respond to the situations after they were brought to the attention of appropriate decision-makers. However, the goal is to create a proactive approach to the problem by building competencies around organizational compassion, a key characteristic of the OV construct (Notdaers, Ballien, Iermunt, et., al., 2011). The model chosen to build this competency is notice, empathize, assess, respond (NEAR). Interestingly similar models of expanding compassion in the workplace are referred to as "compassionate and/or "non-violent" communication (Ziola, 12/8/22 Virtual Presentation). The efficacy of this approach is that it is very behavioral, fact based, without judgment that de-escalates emotion by providing a safe outlet for sharing difficult situations. With respect to WPB the absence of perceived judgment is critical as embarrassment or shame often prevents or delays people from coming forward. Colleagues were coached in using the NEAR model to respond to colleagues with compassion just as they would to patients. This communication approach suggests a model for managers and decision-makers to confront bullying behavior while emphasizing compassion for the perpetrator of WPB and the target. The approach was not to fix the problem immediately but to recognize, and confront it with empathy, problem-solve, and recommend resources for assistance.

CONCLUDING COMMENTS

This paper represents ongoing research into the financial and operational problems with bullying in organizations and suggests more proactive approaches from AI, to Face Recognition, to developing positive organization behavior including Organization Virtuousness. Data from published studies, reports, and original research identified the causes and effects of bullying on the organization. The continued explosion of social media sites and the ability of bullied individuals to take their cases directly to the public raise the stakes for organizations that do not address bullying. The COVID-19 pandemic in 2020- 22 increased pressure on corporations to perform financially and operationally. The objective of the research was to not only highlight

the consequences of bullying but to suggest ways organizations could identify and correct bullying before it becomes a financial and operational liability to the firm. The unique focus of this article is to look at more proactive methods to create or reinforce a high performing culture where teamwork, creativity, risk-taking, and open problem-solving are emphasized. These elements along with a culture of virtuousness where states of empathy, compassion, forgiveness, and integrity are consciously modeled at all levels of the organization, form a positive peer pressure. This proactive approach and known mechanisms to confront and address WPB have great potential to confront and address the problem sooner or reduce the incidences overall.

Solving the financial and operational problems associated with bullying starts with creating a high performing organizational climate that is not conducive to bullying. Organizational virtuousness is an emerging area of research that aligns characteristics of a high performing environment with the OV construct of behavior optimism, empathy, integrity, compassion, and forgiveness which is conducive to better financial and operational results. OV may not be the sole solution, but it offers an additional proactive strategy to complement other support mechanisms. Diagnosing bullying can be done proactively or after the bullying occurs. Organizations that proactively create an environment conducive to high performance have multiple options to support this type of organization. Organizations can evaluate reporting relationships, conduct employee or climate surveys, establish 360-degree executive performance metrics, use social media reviews, and provide training programs. Limitations and recommendations for future research acknowledge that current research shows the application of organization virtuousness in its own right may not be enough to eliminate WPB. In fact, when WPB is entrenched in cultures, the adverse effects of this behavior can overwhelm positive organizational development and minimize efficacy. Also, further research is suggested on the role that high performing workplace teams and cultures play in WPB. However, combining more proactive processes, i.e, technology and positive culture development, with OV are worthy of future investigation.

REFERENCES

Abbas, A. (2022). The Role of Organizational Virtuousness in Reinforcement Proactive Work Behavior. *Management of Organizations: Systematic Research*, 87(1) 1-20. https://doi.org/10.2478/mosr-2022-0001

(Botler, 2022). Fighting Harassment, Violence & Misconduct. Retrieved from: https://botler.ai/en/Fighting Harassment, Violence & Misconduct.

Cameron, K. S. and A. Caza: 2002, 'Organizational and Leadership Virtues and the Role of Forgiveness', *Journal of Leadership and Organizational Studies* 9(1), 33–48

Cameron, K.S., Dutton, J.E., and Quinn, R.E. (2003) *Positive Organizational Scholarship.* San Francisco: Berrett-Koehler.

Colby E. (2016). The HR Leadership Imperative - Survive or Die! *Workforce Solutions Review*. 7(1), 32- 34.

Cooney, H., Marshall, A., & Zaharchuk, D. (2022). Five strategic tech and talent trends for 2022 and beyond. *Strategy & Leadership*, 50(2), 34–39. https://doi.org/10.1108/SL-01-2022-0007

Drey, T. (2022). Intellectual bullying and how to address the negative impact of "smart people" on organizational culture. (Unpublished seminar paper research) University of Wisconsin. Retrieved from:

https://minds.wisconsin.edu/bitstream/handle/1793/83331/Drey%2C%20Timothy.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Einarsen, S., & Skogstad, A. (1996). Prevalence and risk groups of bullying and harassment at work. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, *5*(2), 185-202.

Flood, F., & Klausner, M. (2018). High-performance work teams and organizations. *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance, 1*, *6*.

Gelles, D. (2018, May 11). Inside a powerful Silicon Valley charity, a toxic culture festered. *The New York Times.* Retrieved from https://www.nytimes.com

Gercans, J. (2021). In search of high-performance workplace factors among SMEs. *Journal of Business Management,* 19, 20–38. https://doi.org/10.32025/JBM19002

Griffiths, S. (2019, February 10). Can this technology put an end to bullying? *BBC Report*. Retrieved from: https://www.bbc.com/future/article/20190207-how-artificial-intelligence-can-help-stop-bullying

Heaphy, E. D. (2007). Bodily Insights: Three Lenses on Positive Organizational Relationships. In J. E.

Dutton & B. R. Ragins (Eds.), *Exploring positive relationships at work: Building a theoretical and research foundation* (pp. 47–71). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Hodgins, M., Lewis, D., MacCurtain, S., McNamara, P., Hogan, V., & Pursell, L. (2020). "... A Bit of a Joke": Policy and Workplace Bullying. SAGE Open, 10(2), 1–14.

Hollis, L. (2012). *Bully in the ivory tower*. Wilmington, DE: Patricia Berkly

Keashly, L., & Neuman, J. H. (2010). Faculty experiences with bullying in higher education.

Administrative Theory & Praxis, 32(1), 48-70. doi:10.2753/ATP1084-1806320103

Lee, W.-R., Kang, S.-W., & Choi, S. B. (2022). Abusive Supervision and Employee's Creative Performance: A Serial Mediation Model of Relational Conflict and Employee Silence. *Behavioral Sciences*, *12*(5), 156. MDPI AG. Retrieved from http://dx.doi.org/10.3390/bs12050156

Liu, T.-L., Wang, P.-W., Yang, Y.-H. C., Shyi, G. C.-W., & Yen, C.-F. (2019). Association between Facial Emotion Recognition and Bullying Involvement among Adolescents with High-Functioning Autism Spectrum Disorder. *International Journal of Environmental Research and Public Health,* 16(24), 5125. https://doi.org/10.3390/ijerph16245125

Nikols, F. (2020). The Problem Solver's Tool Kit Retrieved from: https://www.uapb.edu/sites/www/Uploads/Assessment/webinar/session%203/13%20Problem%20Solving%20Models.pdf

Persky, L. (2108). *The Perceived Effects of Organizational Culture on Workplace Bullying in Higher Education* (Doctoral Dissertation). Retrieved from https://fisherpub.sjfc.edu/education_etd/357/

Rospenda, K. M., Richman, J. A., & Shannon, C. A. (2009). Prevalence and Mental Health Correlates of Harassment and Discrimination in the Workplace Results From a National Study. *Journal of Interpersonal Violence*, 24(5), 819-843. doi: 10.1177/0886260508317182

Salin D, Cowan RL, Adewumi O, et al. Prevention of and interventions in workplace bullying: a global study of human resource professionals' reflections on preferred action. *International Journal of Human Resource Management*. 2020;31(20):2622-2644.

Salin, D., Baillien, E., & Notelaers, G. (2022). High-Performance Work Practices and Interpersonal Relationships: Laissez-Faire Leadership as a Risk Factor. *Frontiers in Psychology*, 13, 1–12.

Salin, D., Baillien, E., & Notelaers, G. (2022). High-performance work practices and interpersonal relationships: laissez-faire leadership as a risk factor. *Frontiers in Psychology*, *13*. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.854118

Salin, D., Cowan, R. L., Adewumi, O., Apospori, E., Bochantin, J., D'Cruz, P., ... & Zedlacher, E. (2020). Prevention of and interventions in workplace bullying: A global study of human resource professionals' reflections on preferred action. *The International Journal of Human Resource Management*, *31*(20), 2622-2644.

Seligman MEP, Csikszentmihalyi M. Positive Psychology: An Introduction. The American Psychologist. 2000;55(1). Accessed January 21, 2023. https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=shib&db=edsbig&AN=edsbig.A63492162&site=eds-live&scope=site

Sharma, H., & Goyal, R. (2022). Engaging Employees Through a Virtuous Environment! Does Positive Affect Mediate in the Relationship? *Advances in Developing Human Resources*, 24(1), 49–68. https://doi.org/10.1177/15234223211057611

Sigursteinsdottir, H., Rafnsdottir, G. L., & Jonsdottir, G. A. (2020). Bullying and harassment in downsized workplaces: what can we learn from the 2008 Icelandic economic collapse?. *International journal of environmental research and public health*, *17*(19), 7180. doi: 10.3390/ijerph17197180

Spencer, L. (2015). Bullying and harassment. Mid Yorks *Medical Journal*, 6(1), 28–29. SPOT.

(2022). What is Spot. Retrieved from https://talktospot.com/index

Thompson, F, Baughan, D., & Motwani, J. (1998). A case of innovative integration of high-performance work teams. *Journal of Workplace Learning*, 10(3), 157.

Tolle, L., Sundburg, S., Bruhn, A., and Hunt, A. (2020) Workplace Bullying: A survey of dental hygienists. American Dental Hygienists' Association (ADHA) Annual Conference, (Virtual Conference), 26-28 June, 2020.

Van Hee, C., Jacobs, G., Emmery, C., Desmet, B., Lefever, E., Verhoeven, B., ... & Hoste, V. (2018). Automatic detection of cyberbullying in social media text. *PloS one*, *13*(10), e0203794. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0203794

Walsh, Janet L. and Persky, Laura R. and Pinnock, Ken, The Effect of High Performing Bullying Behavior on Organizational Performance: A Bullying Management Dilemma (2019). *Global Journal of Business Research,* v. 13 (1) p. 71-81, 2019

"What is Bullying". (2022) United States Government. Retrieved from https://www.stopbullying.gov 1/13/2023

Ziani, Zoe. (2021, December 1). Why is Bullying so Frequent in Academia? Diagnostics and Solutions for Bully-Proof Organizations. Retrieved from: https://www.theorgplumber.com/post/bullying-in- academia/

Ziola, K. (2022, December 8). *Beyond Venting: Decreasing burnout in human resources* [PowerPoint presentation]. Rocky Mountain HR Planning & Strategy Association December Event, Denver, CO, United States. https://rmhrps.wildapricot.org

BIOGRAPHIES

Dr. Laura Persky is an Adjunct Associate Professor at the University of Maryland Global Campus, First Term Experience & Tutoring Services, Student Affairs. Prior to this role she was the Associate Dean at the Manhattanville College School of Professional Studies. Laura has extensive experience with curriculum development for both on site and online learning with a focus on practical application and project-based learning. Before her academic career, she worked in product management and advertising for several major consumer brands. Laura holds a BS degree from the University of Colorado, an MBA from New York University's Stern School of Business and a doctorate in Education from St. John Fisher University.

Ken Pinnock MS, SHRM-SCP is the Director of People Development at the University of Denver, in Denver Colorado. With more than 25 years in human resource management, he has worked in all facets of human resources. He is a Certified Mediator who has mediated/facilitated workplace bullying situations.Ken is a faculty member of the Society for Human Resource Management (SHRM) and facilitates courses for SHRM regarding a wide variety of human resource topics nationally, internally and virtually. He is an adjunct faculty member at the University of Denver leading graduate courses in many facets of human resource management.

Dr. Janet L. Walsh is the CEO and president of Birchtree Global, LLC and Birchtree Performance HR providing customers with global market entry business strategy and tactics. She has worked on-the-ground in 82 countries. Her award-winning research on global market entry, HR, and Cuba is published in multiple journals. Her Board service includes Chair of Ethics and Governance for The Explorers Club, HRCI, and the Bedford Film Board. Janet holds a BA degree in Economics from Bucknell University, an MBA from Loyola

University and a Doctorate in Business from the University of Phoenix. She is an adjunct professor/instructor at Columbia, Fairfield, NYIT, and Manhattanville Universities.

THE NORTHWEST HUB: A DESCRIPTIVE CASE STUDY

S. Frances Robbins, University of the Incarnate Word
Ryan Lunsford, University of the Incarnate Word

ABSTRACT

This descriptive case study reveals how The Northwest Hub (Hub) connects adults experiencing socioeconomic transportation barriers with bicycles and offers various programs that teach bicycle mechanics and work ethics while building an employment history for future opportunities. Socioeconomic transportation barriers, such as the inability to get a driver's license, car insurance, and access to an automobile, are common among those transitioning from incarceration, foster care, and homelessness (Greeson et al., 2022; Varghese et al., 2022; Waxman et al., 2022). Those transitioning from incarceration and aging out of foster care have difficulty developing work skills and lack references when seeking employment (Armstrong-Heimsoth et al., 2021; Johnson & Terry, 2020; Salem et al., 2021). The Hub is a 501 (c)(3) non-profit organization located in Salem, Oregon, established in 2013 out of the desire to provide "bicycles for all," serving those in and around Marion and Polk counties, Oregon (The Northwest Hub, n.d.). Communities that lack adequate public transportation limit economic growth and would benefit from a non-profit organization like the Hub (Summers et al., 2020). This descriptive case study reveals how one non-profit organization identified a problem, offered a solution, and improved the lives of those it serves.

JEL: H4, L310

KEYWORDS: Transportation Barriers, Earn-a-bicycle, Homelessness, At-risk Youth, Descriptive Case Study

INTRODUCTION

People experiencing socioeconomic transportation barriers in communities that lack adequate public transportation are limited to where they seek employment, purchase groceries, receive healthcare and find affordable housing (Cochran et al., 2022; Nunes et al., 2020; Sabella & Bezyak, 2019; Wolfe et al., 2020). Smith et al. (2022) concluded that with adequate public transportation, low-income patients' access to health care improved with fewer missed medical appointments. Socioeconomic transportation barriers such as the inability to get a driver's license, affordable car insurance, and no vehicle access are common among those transitioning from incarceration, foster care, and homelessness (Greeson et al., 2022; Varghese et al., 2022; Waxman et al., 2022). Those transitioning from incarceration and aging out of foster care have difficulty developing work skills and lack references when seeking employment (Armstrong-Heimsoth et al., 2021; Johnson & Terry, 2020; Salem et al., 2021). This descriptive case study reveals how The Northwest Hub (Hub) connects adults experiencing transportation barriers with bicycles and offers various programs that teach bicycle mechanics and a strong work ethic while building an employment history for future opportunities. The Hub is a 501 (c)(3) non-profit organization established in 2013 out of the desire to provide "bicycles for all," serving those in and around Marion and Polk counties, Oregon (The Northwest Hub, n.d.). Between 2013 and 2022, the Hub provided over 1600 people with bicycles

through their volunteer programs (The Northwest Hub, 2023a). Communities that lack adequate public transportation limit community economic growth and would benefit from a non-profit organization like the Hub by empowering people to become more self-sufficient (Summers et al., 2020).

Consequences of Inadequate Public Transportation

Those community members that do not have a motorized vehicle at their disposal often rely on public transit if available to meet their mobility needs. Over 90% of those receiving public assistance do not own a motorized vehicle and must rely on public transportation for essential mobility services to access employment, community resources, health care, and recreational experiences across their communities (Steinfeld & Steinfeld, 2017). Communities with an aging public transit infrastructure and limited funds will limit hours of operation at the peril of those needing transportation services (Heaps et al., 2021). The lack of adequate services disproportionately affects those recently released from incarceration, aging out of foster care, and the homeless (Heaps et al., 2021). Upon release from imprisonment, ex-offenders face the reality of re-entering society and rely on public transportation to aid them in meeting their appointments and seeking employment and finding housing (Nordberg et al., 2021). Those young adults who emancipate from foster care find themselves ill-equipped for automobile ownership and rely on public transportation (North American Council on Adoptable Children, n.d.). Within communities without adequate public transportation, people experiencing these socioeconomic transportation barriers are limited to where they seek employment, purchase groceries, receive healthcare and find affordable housing (Cochran et al., 2022; Nunes et al., 2020; Sabella & Bezyak, 2019; Wolfe et al., 2020).

Socioeconomic Transportation Barriers in Salem, Oregon

For those in transition from incarceration, foster care, and homelessness, socioeconomic transportation barriers such as lack of vehicle access and accessibility to public transportation near affordable housing increase the likelihood of missed appointments and increases social isolation along with despair (Allen & Farber, 2020). Located in Salem, Oregon, the Hub strives to serve adults needing transportation by offering a way to purchase bicycles with volunteer dollars (The Northwest Hub, n.d.). According to the United States Census Bureau (2021), Salem, Oregon (Marion-Polk counties) has an estimated population of 177,723 people, of which 10.7% live in poverty, and the median annual household income is $62,185. According to the Centers for Disease Control and Prevention (CDC)/Agency for Toxic Substances and Disease Registry (ATSDR) Social Vulnerability Index (SVI) (2020), those living in Salem, Oregon, experience a high level of social vulnerability. Social vulnerability refers to the community's ability to respond to natural disasters, disease outbreaks, and human-caused disasters (Cristina et al., 2021). Those communities with high social vulnerability cannot react and recover from disastrous situations, with a disproportionate number of low-income community members falling deeper into despair (Gaynor & Wilson, 2020). Historically the SVI identifies those communities at risk for recovery from natural and manufactured disasters, Lehnert (2022) reminds policymakers the SVI also identifies health inequities due to socioeconomic disparities.

On average, around 600 convicted felons are released annually from incarceration in Marion-Polk Counties, half of whom have no suitable housing (Hernandez, 2018). According to Kids Count Data

Center (2023), on average, 400 foster care children age out of services in Oregon annually. Within Salem, the 2022 census data revealed 4,300 people not having permanent shelter or a home, with 26% under the age of 18 years (Mid-Willamette Valley Homeless Alliance, 2022). An often-unmet need for those experiencing homelessness is the lack of transportation. Grimes and Smirnova (2020) studied the positive impacts experienced by homeless men owning a bicycle and concluded that bicycle ownership offers improved health, access to healthcare, and increased self-esteem. The lack of adequate public transportation propels these vulnerable people deeper into poverty by limiting their access to employment, healthcare, and affordable housing (McCafferty, 2019; Yan et al., 2022). On November 6, 1979, via a general election, Oregon voters approved the formation of the Salem Area Mass Transit District (Cherriots, n.d.). The Salem Area, Mass Transit District, is also known as Cherriots. As of January 2023, with additional state funding, Cherriots now consists of 64 buses with paratransit services, twelve of which service the regional fleet within the Marion-Polk counties, operating seven days a week (Cherriots). Cherriots offers reduced fares for youth, seniors, people with disabilities, and Medicare card holders (Cherriots). Due to budget cuts in 2009 lasting until 2017, Cherriots reduced their service hours by eliminating weekend services and running only between daytime hours (Radnovich, 2017). In 2013, during this time of reduced public transportation services, one community outreach minister began a bicycle ministry by offering bicycle repairs from a small rectory basement (Langlois, 2014). Through word of mouth, church members began donating used bicycles to the pastor to gift to those needing transportation. Through his service to the community and vision for all people to have an opportunity for mobility, this community outreach minister Kirk Seyfert, formed The Northwest Hub. As the executive director, Kirk oversees the daily operations and continues seeking opportunities for the Hub to serve the community.

The Northwest Hub

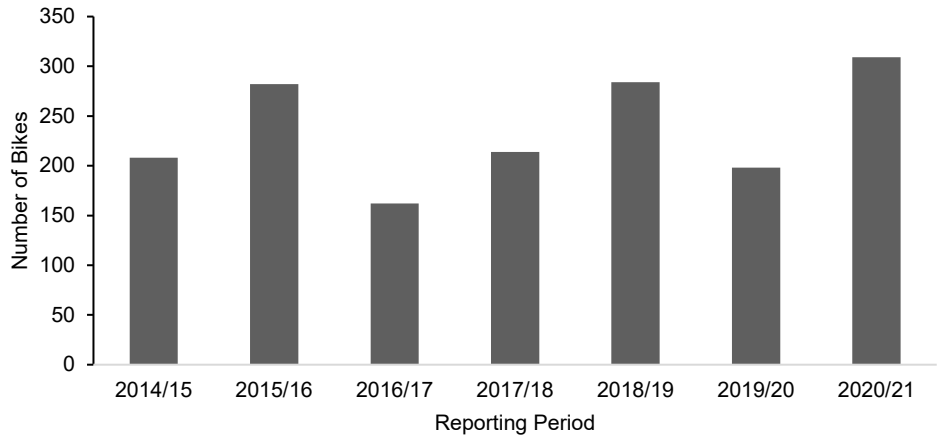
Established in 2013, the Hub continues today in Salem, Oregon, serving those needing bicycle repairs, replacement, and training. The Hub aims "to empower members of the community by providing access to transportation, giving technical skills training and income-based repair services" (The Northwest Hub, n.d., para. 2). Under the direction of the executive director, Kirk Seyfert, the Hub meets this aim by providing bicycles to those in need via the Volunteer Purchase Program, teaches technical skills training while offering income-based bicycle repairs, and maintains program sustainability through donations, grants, and revenue generated from bicycle and accessory sales.

Volunteer Purchase Program

The Volunteer Purchase Program (VPP) began in 2013. This flagship program offers a way for adults to purchase a bicycle with volunteer hours. Each volunteer hour equates to store credit that the volunteer uses to buy a bike, helmet, lock, and light. A typical purchase costs 40 volunteer hours. As shown in Figure 1, between 2013 and 2022, volunteers earned 1,657 bicycles through this program (The Northwest Hub, 2023a). Volunteers are taught bicycle mechanics onsite with hands-on, on-the-job training. Volunteers participate in bicycle repair rodeos as they perfect their bicycle craftsmanship. Since its inception, the Hub has connected over 1600 VPP participants with bicycles (The Northwest Hub, 2023a). This one program offers a much-needed mode of transportation and increases self-esteem, mobility freedom, and a new sense of belonging to the cycling community (Grimes & Smirnova, 2020). Belonging to this cycling community decreases social isolation, and according to Barnett et al. (2022), as social isolation dissipates, one begins to connect with others

building supportive relationships. One participant of this program, Ray, is highlighted in the Hub's 2022 year-end community newsletter (Seyfert, 2023). Although Ray is currently unhoused and in recovery, he attributes his success with sobriety to the VPP. "Having a bicycle can seem small, but it is life-changing," Ray recalls.

Figure 1: Number of Bicycles Earned by Volunteers



Years reflect the tax year beginning in April and ending in March.

Technical Skills Training

While the VPP participants earn hours to purchase a bicycle, they also learn the valuable skill of bicycle mechanics. Each VPP participant attends one-on-one training with a master craftsman, teaching them the proper application of tools, routine maintenance, and customer service. As the bicycle community grows and the need for bicycle repairs increases, those volunteers possessing the unique skill of bicycle mechanics are more likely to find local employment at one of the many bicycle shops. According to the Bureau of Labor Statistics (2021), the mean hourly wage of bicycle repairers in Oregon is $17.88 an hour. In addition to the VPP, between 2016 and 2021, the Hub partnered with the Easter Seals Senior Community Service Employment Program (SCSEP) by providing 27 older adults (age 55 and over) with over 7,942 hours of training (The Northwest Hub, 2023b). Another highlighted participant, Danni, continued volunteering beyond the required hours until she was hired as the bicycle reclamation manager (Seyfert, 2023).

Income-Based Repair Services

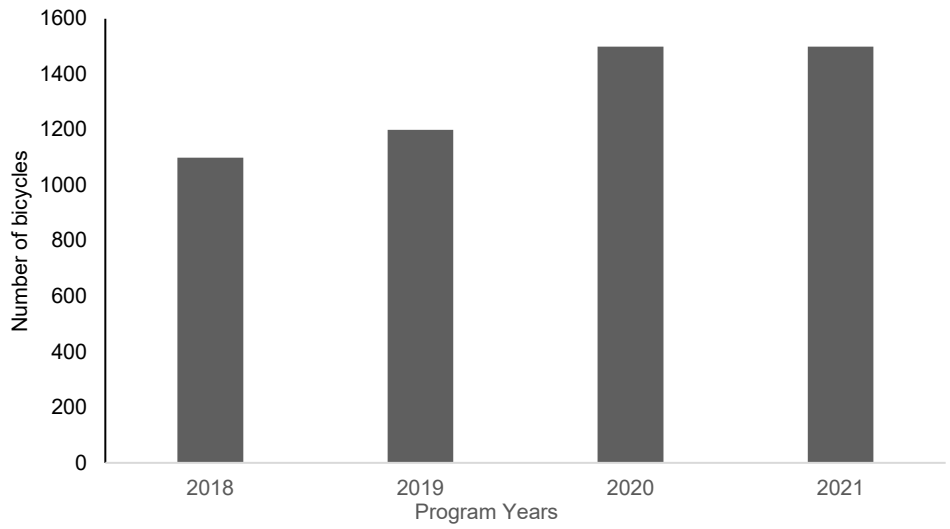
It is through the robust VPP that the Hub can provide income-based bicycle repair services. For many Hub customers, their bicycle is the only means of transportation, and when their bicycle is not functioning correctly, they cannot meet their obligations. On average, it costs $185 a year to maintain a bicycle, with the average cost of bicycle repair being $35 per hour (Powlison, 2022). Consumer demand for high-performance bicycles, supply chain disruptions, and a reduction in bicycle production is also causing the overall cost of owning a bicycle to increase (Market Prospects, 2022). The Hub offers low-to-no-cost bicycle repairs within the primary location and, monthly, takes a team of bicycle mechanics out to those communities in need offering a bicycle rodeo. These bicycle rodeos

attract those bicycle owners needing repairs and provide no-cost safety equipment such as helmets and bicycle lights. Between 2013 and 2022, the Hub has given away $266,000 in bicycle repairs to those unable to afford to pay for services (The Northwest Hub, 2023c).

Program Sustainability

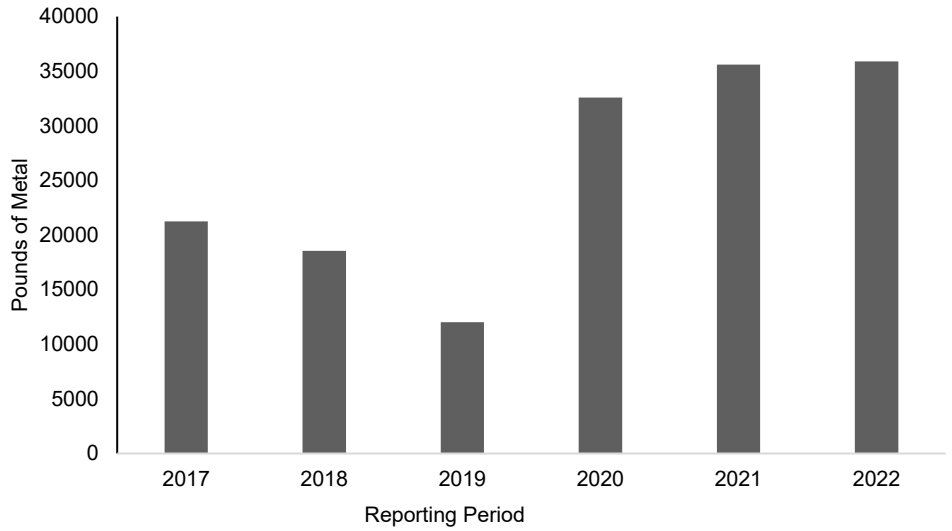
As a non-profit organization, the Hub relies on donations, grants, and bicycle and accessories sales revenue to maintain operations. The Hub accepts donated bicycles in all conditions and refurbishes them for resale. Funded by an environmental grant between 2018 and 2021, the Hub sent a team to the Marion County landfill to rescue bicycles that would otherwise be added. These rescued bicycles are repaired and polished to be purchased by patrons at the Hub. As shown in Figure 2, between 2018 to 2021, fifty-three hundred bikes were diverted from the Marion County landfill (The Northwest Hub, 2023d).

Figure 2: Number of Bicycles Diverted from Marion County Landfill



As seen in Figure 3, another source of revenue is derived from the sale of reclaimed metal, between 2017 and 2023, nearly one hundred fifty-six thousand pounds of reclaimed metal were removed from the landfill (The Northwest Hub, 2023d).

Figure 3: Number of Pounds Reclaimed



Like all non-profit organizations, the Hub faces the reality of program sustainability. According to Paille (2022), not-for-profit organizations must identify items that challenge their sustainability. Program sustainability pertains to financial stability and the volunteer force that fuels the mission's success (Ilyas et al., 2020). At the Hub, volunteers are the backbone of the workforce that maintains the functional operations, and over the course of its inception, over fifty-six hundred volunteer hours have been clocked (The Northwest Hub (2023e). The Hub has a handful of paid staff members that manage the volunteer schedule and learning experience. Each day poses new challenges for the volunteers as they learn new skills, remain sober, and learn from each other.

Lessons Learned

Since 2013, the Hub has maintained a community presence and encouraged personal growth and empowerment with the aid of both religious and civic organizations. What began as a simple gesture to help those needing transportation, now the Hub utilizes community support services as a referral source to ensure participants of the VPP are experiencing socioeconomic transportation barriers. By utilizing existing social services to identify those in need, the Hub maintains a robust VPP service without the cost of advertising or hiring someone to oversee recruitment. The relationships with various community support services have fostered open communication between agencies, allowing the Hub to freely discuss the appropriateness of the referrals, thus helping to identify participants with the greatest chance of success. Varda et al. (2020) identified within community services networks, those agencies that collaborate, have a greater likelihood for value creation within their allocated resources. Throughout the years, the Hub has adopted new policies to offset any particular problem, for example, one ongoing problem experienced is that the VPP will return to the shop within a few days of receiving their bicycles reporting that they were stolen. Unfortunately, those who say these thefts frequently report thefts and hope the Hub will replace their stolen bike. After a thorough discussion with the board, a new policy was implemented to limit one from re-entry into the VPP every six months. This change has reduced the number of reported thefts and instilled a responsibility for bicycle ownership. Other challenges, such as finding safe housing, adequate food,

and medical services, are all areas many volunteers face daily. In times past, the Hub attempted to offer housing and food with less-than-desirable outcomes. With the intention of meeting needs, the Hub's staff was stretched beyond its capabilities and quickly discovered they could not sustain all these services. Now, at the Hub, the challenge is to maintain focus on providing "bicycles for all" rather than offering more services to their participants; "I have to stay in my lane and focus on what we do best" (K. Seyfert, personal communication, December 9, 2022). Mission creep occurs when an organization expands beyond its mission, taking on more than initially intended (Johnson, 2019). Johnson (2019) acknowledges that each organization is at risk for mission creep, and much like the Hub discovered, it negatively impacts your success and is mitigated by aligning your business activities with the organization's mission statement.

CONCLUSION

This descriptive case study reveals how one man identified a community need and began with one idea of "bicycles for everyone" to empower a community to take action, all while maintaining program sustainability. The Hub is a vital community member and is often referred to as "the heart" of the community, as it provides needed transportation and skills development to those most vulnerable. Those needing transportation and all community residents glean the positive impacts the Hub provides to Salem and the surrounding areas. A community is built through one man's vision, offering hope to many and daily changing lives for the better.

REFERENCES

Allen, J., & Farber, S. (2020). "Suburbanization of transport poverty," *Annals of the American Association of Geographers, 111*(6), p. 1833-1850

Armstrong-Heimsoth, A., Hahn-Floyd, M., Williamson, H. J., Kurka, J. M., Wonsuk, Y., & Rodríguez De Jesús Sue, A. (2021). "Former foster system youth: Perspectives on transitional supports and programs," *The Journal of Behavioral Health Services & Research, 48*(2), p. 287-305

Barnett, P., Steare, T., Dedat, Z., Pilling, S., McCrone, P., Knapp, M., Cooke, E., Lamirel, D., Dawson, S., Goldblatt, P., Hatch, S., Henderson, C., Jenkins, R., Machin, K., Simpson, A., Shah, P., Stevens, M., Webber, M., Johnson, S., & Lloyd-Evans, B. (2022). "Interventions to improve social circumstances of people with mental health conditions: A rapid evidence synthesis," *BMC Psychiatry, 22*(1), p. 302

Bureau of Labor Statistics. (2021, May). *Occupational employment and wages: Bicycle repairers.* Retrieved January 2, 2023, from The Bureau of Labor Statistics Web site: https://www.bls.gov/oes/current/oes493091.htm

Centers for Disease Control and Prevention / Agency for Toxic Substances and Disease Registry Social Vulnerability Index. (2020). *Marion County, Oregon*. Retrieved January 2, 2023, from Centers for Disease Control and Prevention Web site: https://svi.cdc.gov/Documents/CountyMaps/2020/Oregon/Oregon2020_Marion.pdf

Cherriots. (n.d.). *Our organization: Creating community connections.* Retrieved January 2, 2023, from Cherriots Web site: https://www.cherriots.org/organization/

Cochran, A. L., McDonald, N. C., Prunkl, L., Vinella-Brusher, E., Wang, J., Oluyede, L., & Wolfe, M. (2022). "Transportation barriers to care among frequent health care users during the COVID pandemic," *BMC Public Health, 22,* p. 1-10

Cristina, D., Gherghi, M., Silvia, S., & Domenico, V. (2021). "Measuring social vulnerability in an urban space through multivariate methods and models," *Social Indicators Research, 157*(3), p. 1179-1201

Gaynor, T., & Wilson, M. (2020). "Social Vulnerability and Equity: The disproportionate impact of COVID-19," *Public Administration Review, 80*(5), p. 832-838

Greeson, J. K. P., Gyourko, J. R., Jaffee, S. R., & Wasch, S. (2022). "The experiences of older youth in and aged out of foster care during the COVID-19 pandemic: Material and financial well-being by foster care status, gender identity, sexual orientation, ethnicity, and race," *American Journal of Orthopsychiatry, 92*(3), p. 334-348

Grimes, A., & Smirnova, M. (2020). "Perspectives on an earn-a-bicycle intervention on transportation, health and self-esteem among men experiencing homelessness," *Journal of Transport & Health*, 18, 100904.

Heaps, W., Abramsohn, E., & Skillen, E. (2021, July 29). *Public transportation in the U.S.: A driver of health and equity*. Retrieved January 3, 2023 from the Health Affairs Web site: https://www.healthaffairs.org/do/10.1377/hpb20210630.810356/full/health-affairs-brief-public-transportation-health-equity-heaps-1632491696172.pdf

Hernandez, L. (2018, April 27). "Marion county aid for homeless felons makes a dent in recidivism, more housing needed," *Statesman Journal.*

Ilyas, S., Butt, M., Ashfaq, F., & Acquadro Maran, D. (2020). "Drivers for non-profits' success: Volunteer engagement and financial sustainability practices through the resource dependence theory," *Economies, 8*(4), p. 101

Johnson, A. F., & Terry, R. P. (2020). "Reference check: Review of a central selection method: Quarterly Journal," *S.A.M.Advanced Management Journal, 85*(3), p. 15-22

Johnson, N. (2019). "Avoid mission creep: Stay focused on the learning function's goals and resist the lure of broader objectives," *Talent Development (Alexandria, Va.), 73*(6), p. 32

Kids Count Data Center. (2023). *Children aging out of foster care in Oregon.* Retrieved January 2, 2023 from Kids Count Data Center Web site: https://datacenter.kidscount.org/data/tables/8320-children-aging-out-of-foster-care?loc=39&loct=2#detailed/2/any/false/574,1729,37,871,870,573,869,36,868,867/any/16897

Langlois, E. (2014, October 14). "Bicycles and resurrections," *Catholic Sentinel*

Lehnert, E. (2022). "A social vulnerability framework to identify and assist with environmental injustice," *American Journal of Public Health, 112*(8), p. 1089-1091

Market Prospects. (2022, June 1). *Overall price increases in the bicycle industry.* Retrieved January 1, 2023, from the Market Prospects Web site: https://www.market-prospects.com/articles/price-increase-in-an-all-round-way-in-bicycle-industry-chain

McCafferty, R. (2019). "Transportation a barrier to getting, keeping jobs," *Crain's Cleveland Business, 40*(24), p. 6

Mid-Willamette Valley Homeless Alliance. (2022, August). *The homeless services delivery system of the Marion-Polk region: Gaps analysis.* Retrieved January 4, 2023, from the Mid-Willamette Valley Homeless Alliance Web site: https://mwvhomelessalliance.org/wp-content/uploads/2022/10/2022-FINAL-Gaps-Analysis-8.22.22-race-data-added.pdf

Nordberg, A., Davis, J. B., Leat, S. R., Mattingly, S., Keaton, C., & Mitchell, M. B. (2021). "Transportation barriers to successful re-entry among returning citizens: A qualitative interpretive meta-synthesis," *The Prison Journal, 101*(4), p. 488–506.

North American Council on Adoptable Children. (n.d.). *Support for youth aging out of care.* Retrieved January 6, 2023, from the North American Council on Adoptable Children Web site: https://nacac.org/advocate/nacacs-positions/aging-out/

Nunes, A., Harper, S., & Hernandez, K. (2020). "The price isn't right: Autonomous vehicles, public health, and social justice," *American Journal of Public Health (1971), 110*(6), p. 796-797

Paille, J. (2022). "Spring cleaning: Consider program sustainability," *Rochester Business Journal, 37*(46), p. 29-30

Powlison, S. (2022, August 5). *Bicycle repair costs: Budgeting for bicycle maintenance.* Retrieved January 16, 2023, from The Pro Closet Web site: https://www.theproscloset.com/blogs/news/how-to-plan-your-bicycle-maintenance-repair-budget

Radnovich, C. (2017, July 14). "Cherriots considers adding weekend, evening service with new state funding," *Statesman Journal*.

Sabella, S., & Bezyak, J. (2019). "Barriers to public transportation and employment: A national survey of individuals with disabilities," *Journal of Applied Rehabilitation Counseling, 50*(3), p. 174-185

Salem, B. E., Kwon, J., Ekstrand, M. L., Hall, E., Turner, S. F., Faucette, M., & Slaughter, R. (2021). "Transitioning into the community: Perceptions of barriers and facilitators experienced by formerly incarcerated, homeless women during re-entry: A qualitative study," *Community Mental Health Journal, 57*(4),p. 609-621

Seyfert, K. (2023). *2023, the year in review*. Manuscript in preparation

Smith, L., Yang, Z., Golberstein, E., Huckfeldt, P., Mehrotra, A., & Neprash, H. (2022). "The effect of a public transportation expansion on no-show appointments," *Health Services Research, 57*(3), p. 472-481

Steinfeld, A., & Steinfeld, E. (2017). "The importance of public transportation," In *Accessible Public Transportation.* Routledge

Summers, P., Chao, E., McCoy, P., Perry, J., & Rhodes, S. D. (2020). "Influencing public transportation policy through community engagement and coalition building: Process and preliminary outcomes," *Progress in community health partnerships: research, education, and action, 14*(4), p. 489–498

The Northwest Hub. (n.d.) *Bicycles for all*. Retrieved December 15, 2022, from The Northwest Hub Web site: http://www.thenorthwesthub.org/

The Northwest Hub (2023a). *Total amount of bicycles given away.* [Unpublished raw data]

The Northwest Hub (2023b). *Vocational rehabilitation and supervised job training.* [Unpublished raw data]

The Northwest Hub (2023c). *Total income-based bicycle repairs discounts.* [Unpublished raw data]

The Northwest Hub (2023d). *Total bicycle rescued and reclaimed metals.* [Unpublished raw data]

The Northwest Hub (2023e). *Total volunteer hours.* [Unpublished raw data]

United States Census Bureau. (2021, July 1). *Quick facts: Salem city, Oregon, Unites States.* Retrieved January 1, 2023, from the United States Census Bureau Web site: https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/salemcityoregon,US/PST045221

Varda, D., Edwards, K., Ely, T., & Hogg-Graham, R. (2020). "Community carrying capacity to address health system referrals: A networked approach," *Journal of Health and Human Services Administration, 43*(2), p. 154-177

Varghese, F. P., Skaggs, S., Park, A., Mark, D., Christie, C., & Sandlin, L. (2022). "Willingness to work among males on parole: A quantitative and qualitative analysis," *Psychological Services*, *Advanced online publication* https://doi-org.uiwtx.idm.oclc.org/10.1037/ser0000673

Waxman, B. S., Litwin, A. M., & Altdnaga, A. M. (2022). "From jails to jobs: Vital components of an effective re-entry," *Criminal Justice, 37*(2), P. 10-14.

Wolfe, M., McDonald, N., & Holmes, G. (2020). "Transportation barriers to health care in the United States: Findings from the National Health Interview Survey, 1997-2017," *American Journal of Public Health (1971), 110*(6), P. 815-822

Yan, X., Bejleri, I., & Zhai, L. (2022). "A spatiotemporal analysis of transit accessibility to low-wage jobs in Miami-Dade County," *Journal of Transport Geography,* 98, 103218

ACKNOWLEDGEMENT

The authors acknowledge the time and patience of the staff and volunteers at the Hub, without their willingness to share unpublished data, this case study would not be possible.

BIOGRAPHY

Sarah Frances Robbins is a Doctor of Business Administration student at the University of the Incarnate Word, School of Professional Studies. She serves as an executive board member for NeuStart Psychiatry as well as Employ North West. Frances served ten years as a United States Air Force Officer and participated in multiple worldwide deployments. Frances holds a Bachelor of Science from the University of North Alabama, a Master of Science in Nursing from the Uniformed Services University of the Health Sciences, and a Master of Health Science in International Health from Turo University. She is a board-certified Adult Psychiatric Mental Health Nurse Practitioner,

well known for her clinical work in treating insomnia, anxiety, depression, and mood swings, using both psychotherapy and psychopharmacology. Today she continues to write workbooks, journals, and self-help books to assist those looking for help to improve their lives. Frances lives in Salem, Oregon, with her husband, where they enjoy traveling in their RV and reconnecting with old friends while making new friends.

Ryan Lunsford is a Professor of Management, Chairman, and Doctor of Business Administration at the University of the Incarnate Word's School of Professional Studies. Dr. Lunsford grew up in Texas and received his Bachelor of Science and Master of Business Administration from The Texas A&M University System. He continued his graduate training at The University of Texas at Dallas, where he earned both the Master of Science and Master of Arts degrees building upon his international graduate studies at The University of London and The London School of Economics. He earned a Ph.D. in Management and has taught a variety of courses, including Principles of Marketing, Human Resources Management, International Marketing, Retaining Management, Leadership, Marketing Management, and Services Marketing. Dr. Lunsford also has served as a co-editor of 15 business textbooks and has published over 60 peer-reviewed articles.

SUCCESSION PLANNING FOR INTERNAL ACCOUNTING GROUPS

Lynne M. Pace, New York Institute of Technology
Peter Harris, Danson Construction, LLC

ABSTRACT

Imagine you work for a successful, mid-size family business. The guys that work out in the field are all industrious & dedicated. Every morning they check out the tools and equipment they need for the day and proceed to their assigned jobs with little direct input from management. The Foremen are already at the jobsite, ready to begin the day with Toolbox Talks, safety updates and job assignments. The Superintendents are free to walk all their jobs, check in with the Foreman or PM for an exchange of progress reports, deal with subcontractors or one of a hundred other daily items that need to be addressed.

JEL: M00

KEYWORDS: Succession Planning, Accounting

INTRODUCTION

Management starts the day by driving to each job site and accessing the prior days progress. He collects paperwork, timecards, daily reports, or anything the field may need delivered to the office. He gets to the office and is greeted by the smell of fresh coffee. He grabs a cup & as he passes the Office Manager, he drops off the paperwork he collected that morning. Within the hour, he will have the prior days updated reports, his mail will be opened and sorted by importance. A copy of the bank deposit from the prior day and a stack of associated AP checks are ready for signature. He deals with all the paperwork, mail, checks, et al. & has lunch. Every afternoon he has several phone calls: bankers, bonding agents, property owners, insurance agents or any one of a dozen other valued business partners depending on the day.

At the end of the day, he leaves confident in the knowledge that everything that needed to be managed that day was accomplished. As he is leaving, he bids a good night to all the field personnel that are returning to the office. They check in the tools and equipment that they used that day. They stop in the office before they leave to pick up that week's paycheck and to collect information on the new health insurance that will be rolling out in just a few weeks.

Sounds good, doesn't it? But then imagine one day, everything changes. The guys that work out in the field cannot check out any tools or equipment. The Foreman does not have his Toolbox Talk documents, safety updates or job assignments. The Superintendent cannot deal with anything other than trying to get the field guys & the Foreman what they need to start their day.

Management collects the previous days paperwork, and the Superintendents update him on the inability of anyone to start their day. This has never happened in the history of the company, so he immediately goes to the Office to figure out what has happened.

He gets to the office & the door is locked – that has never happened before. He fumbles with his keys until he finds the right one & as he unlocks the door, the alarm goes off. Alarm? When did we get that? He looks for the panel to shut off the screaming and finds he needs a six-digit number to stop it. He has no idea what that number is. Then the phone starts ringing – it is the alarm company wanting the code word to shut off the alarm & call off the police that have been dispatched. Since he had no idea there was an alarm, he cannot give

them the code. The Police arrive and once he proves he is the owner, they leave and mercifully get the alarm shut off.

Boy, he could really use a cup of coffee – wait. What is the futuristic looking contraption in the office and where is his Mr. Coffee? Where is his mail? Where are the bank deposit slips? The checks needing to be signed? The daily reports? Wait – where is the office manager? What is going on?

It took 72 hours to determine the Office Manager was killed by a train on her way home. But because she was such a loyal, hardworking, dedicated employee with over 25 years of service and was trusted implicitly; nobody but the Office Manager knew anything about the daily workings of the company. No one knew where the keys were kept to unlock the tool & equipment shed. No one knew where the reports were kept that needed to be completed every day. No one knew any of the passwords to the different computers in the office. No one knew how to do or where to find anything except for the Office Manager. Because she had always been there, it was just assumed she would always be there. She had managed things so smoothly for so long, she almost caused the company to fail.

A/R billings went unbilled and/or uncollected for months. A/P invoices went unpaid for even longer. No payroll was done for an entire quarter. Work stopped for months until they figured out what to do & how to do it. Once things started up again, they never knew if they billed all the work or collected all the payments. They could not say with any certainty that they had not missed any important steps. The only thing they knew with any certainty was that going forward, no matter how capable, hardworking, honest, or dedicated an employee was, they had to have a backup plan. They needed a succession plan for their internal accounting group.

This is not hyperbole, or a story written to fit this article – this is a true story. Unfortunately, this fact pattern could be true of many companies, and it would not take a train accident to cause such dire consequences. How many of you have started at a new company and find there are no procedure manuals, and no one is entirely sure of the delegation of duties? Have you had an employee quit unexpectedly or take emergency medical leave with no notice? What if there were a natural disaster; fire, flood, tornados, blizzards? Conversely, it does not take a dire event to cause concern; retirement, extended parental leave, and vacations can all be happy events, but if you do not have a succession plan in place, you are setting your team and yourself up for failure.

Succession planning is often thought of in context of senior management or owners, but that is better described as replacement planning. In terms of your Accounting Groups, Succession Planning should include documenting processes, policies, standard operating procedures, company information, and all the minutia that would be needed in case of:

> Vacancies due to short term issues; sickness, vacation, pregnancies, etc.
> Vacancies due to termination; both voluntary and involuntary
> Vacancies due to promotion; your team deserves the training & development needed to progress within the company

Succession planning is not a one & done type of project. As goals and expectations change and evolve, so should the succession plan. Crafting an initial succession plan could realistically take a year to create and edit. You will need the input of everyone on your team; each role will have its' own complexity, requirements, training, and policies. Your succession plan will be uniquely <u>your</u> succession plan – there is no one plan that will fit all organizations or goals. To create your succession plan, there are four important steps to consider:

Outline what you want to accomplish: If you want to create a successful plan, you need to consider the five W's; who, what, where, when & why. e.g., What are our organizational goals? When do we want to accomplish these goals? Flesh out as many goals as you can, some may be small; a new vendor for office supplies. Some may be large; a new ERP system. You want to include as many as you can – you are planning for the future; you need the roadmap to get there.

Identify the positions and responsibilities needed to facilitate your goals: When considering existing or new positions, consider all requirements an employee in that position would need. Build your ideal candidate; what skills do they need, what training do they need, what education do they need? Will this position require a degree or certification? Will this position require entry-level, some experience, or heavy experience? What responsibilities will be assigned to this position? Will this position train other employees? Will this position work independently or as part of a larger group? Define the requirements of each position. List what is needed to attain or maintain this position. Include details about required G.P.A's, if certifications need renewal, how much time will be allowed to attain the requirements and consequences if requirements are not met. Rank these positions in order of seniority and responsibilities, this will help you create job descriptions and positions that will achieve the goals you listed in Step one.

Access current team: Once you have defined the goals you want to achieve and the ideal candidate to help you achieve these goals, you need to access your current team. This can be accomplished by collaborating with each team member and letting them know what you are working towards. Explain the big picture and include how you plan to get there. Do not just talk to your star performers, include the entire team. You may find you have employees that have already started procedure manuals for their position or are currently enrolled in classes to further their competencies or have some great ideas about something you have not even considered. Once you have the involvement of your team and you have had conversations about their careers goals and skills they want to develop, you can determine if you have a candidate for any of the positions you identified in Step two or if a team member does not have goals that align with the plan and may need to be replaced.

Create an Implementation Plan: Once you have a team that is ready to attain your (and now their) goals, it is time to divide and conquer. Who needs additional training, where can they get it, when will that training start? Who is going to help produce the documentation for each process? Who is going to validate the documentation as it is produced? Where will all the information reside? Who is going cross train for what positions? Who is going help train new team members? Progress will need to be monitored and measured regularly to access the progress of the succession plan. Does it need to be adjusted? Does more detail need to be added? Were all responsibilities covered or were processes missed? As the succession plan is a living document, it can be amended and adjusted as needed. Monitoring and evaluating the plan regularly will provide a clear path to achieving the team goals. The more information you have will make it is easier to create a plan for processes, people, and the future.

Succession planning is specific to your organization; the age of your company, the line(s) of business, the location, the number of employees and many other metrics. Regardless, succession planning, when done thoroughly, with concerted effort and thought and input from those involved will provide a plan to help protect your company and provide a customized roadmap for success.

FACTORS INFLUENCING NORWEGIAN BUSINESS STUDENTS' CHOICE OF MATHEMATICS AT HIGH SCHOOL AND THEIR EXPERIENCE WITH THE COMPULSORY COURSE IN BUSINESS MATHEMATICS

Leiv Opstad, Norwegian University of Science and Technology
Philip Toney, Western Norway University of Applied Sciences
Torbjørn Årethun, Western Norway University of Applied Sciences

ABSTRACT

This paper explores business students' attitude towards mathematics and their choice of mathematics course at high school. We analyse students' preference, skills and attitudes towards mathematics following the Attitudes Towards Mathematic Inventory (ATMI) framework. We examine how their mathematical pathway in secondary school influence how difficult they find an introductory course in business mathematics at the first year of business school. The analysis is based on a survey of 273 students from two business schools in Norway. The results display strong indications that students' choices of mathematics course are linked to the three variables, self-confidence, value, and enjoyment. We also find evidence that the three variables are probably indicators of the choice of mathematical pathway, and not vice versa. This suggestion is based on the study of students who change their minds one year after making their choice and by applying a regression model. Students who choose an easier mathematics course in secondary school, find the business mathematics (BM) at business school substantially more demanding, compared with the group who choose more difficult mathematics in secondary school. We suggest that the main reason for this finding is not the students' choice of mathematical level at high school, but their attitudes towards mathematics.

JEL:A22,M10, M20

KEYWORDS: Attitudes Towards Mathematics, Business Mathematics, Mathematics at High School, Business Students, Mathematical Skills

INTRODUCTION

Knowledge and abilities in mathematics is an important indicator of success in business studies. This link is particularly strong in the quantitatively oriented subjects (Alcock, Cockcroft, & Frank, 2008;Ross & Wright, 2022). In some countries, students can choose between different levels of theoretical mathematics at the secondary school (Asian Chaves et al. 2020; Opstad, 2018). Research shows that students who choose more practically oriented mathematics at high school underperform in business courses. Hence, it is important to inform students at high school about the usefulness of mathematics and create a more positive attitude towards the subject, which in turn may result in better achievements in business school(Opstad, 2021). Another approach is to require skills in mathematics upon admission to business schools in the same way as is done for technical education in Norway.

Although previous research shows a clear relationship between the choice of mathematics at high school and performance in mathematics, the causal relationship may nevertheless be unclear. On one hand, the choice may depend on the students' skills and confidence in theoretical mathematics. On the other hand, students with practical mathematics may achieve less success in business courses due to a strained relationship with mathematics and not because of their choice of mathematics courses at high school. The purpose of this article

is to explore why business students make different math choices at high school. Furthermore, this article also investigates how the experience with the compulsory course in business mathematics is connected to students mathematical pathway and their attitudes. Students with background in practical mathematics, who tend to dislike mathematics, may find this course quite demanding. Data has been collected by asking around 273 business students at 3 different campuses in Norway. This is useful knowledge for admission, lecturers and the debate concerning requirements for future students at business schools.

The Structure of High School Mathematics in Norway

Mathematics is compulsory at high school in Norway. In their first year, the students must choose between practical mathematics (P- math) and theoretical mathematics (T- math). P- math focuses on examples from practical situations in peoples everyday life. T- math involves a deeper understand of topics like geometry, algebra, functions and probability. It is an introduction of theoretical mathematics. The second-year of high school, student have the following options:

Keep learning P-math
Select mathematics for business and social sciences (S- math)
Mathematics for natural sciences (N- math)

S-math includes analyses of exponential functions, regression models, calculations and solving equations of first and second degree. Students with N- math deal with algebra, geometry, analysis of figures in planes and the use of vectors. Students can convert from P math first year to P- or S- math second year, and from T math first year to P-, S-, og N- math second year. The third year mathematics is voluntary and the student may continue with S- and N -math.

LITERATURE REVIEW

Students with mathematical skills tend to achieve success in many subjects in courses for Business and Management Administration Degrees(Asian-Chaves, et al., 2021; Opstad, 2018; Tuan et al., 2019).
Many researchers report a positive relationship between attitudes towards mathematics and achievements in mathematics (Ajisuksmo & Saputri ,2017; Bal, 2020; Guner, 2012). Students with positive attitudes towards the subject tend to succeed in mathematics, and this is an important factor explaining good performance in this field. Students with a background in practical mathematics in high school have much lower self-confidence in mathematics (Opstad & Årethun, 2019a). There is a strong correlation between the choice of level of mathematics at secondary school and attitudes towards mathematics. However, the causal relationship is debatable. Do students choose practical mathematics because they have low self-confidence in the subject, or do they get low self-confidence because they have a background in practical mathematics? Many students have a negative view towards mathematics. They are feeling helpless and often cannot concentrate when working with mathematics (Hoorfar & Taleb, 2015). These students consider mathematics as quite difficult compared to other subjects (Carey et al., 2019). This might explain the high degree of anxiety towards mathematics. Therefore, many students have a negative emotional reaction to the prospect of learning mathematics. One can dislike, worry, or be frustrated when studying mathematics. Hence, many students might postpone or avoid doing homework in this course. Factors explaining student math anxiety might be (Carey et al., 2019):

Negative experience and bad performance in mathematics. Poor performance in mathematics increases the anxiety related to mathematics

Negative experiences with how the lecturers teach and present the subject

Study habits

General negative attitudes towards mathematics

Some parents do not see the usefulness of learning the subject and this influences the attitudes of their children

Brezavšček et al. (2020) report that the teaching style and methods at secondary schools are critical for further success in mathematics. The timing in which anxiety towards mathematics occurs, seem to vary among students (Siebers,2015). Also, the degree of math anxiety varies depending on the difficulty of the mathematical subjects (Ching, 2017).

According to Suren et al. (2020), mathematical anxiety is the key factor in order to explain why many students dislike mathematics. A high degree of math anxiety will result in less motivation and lower performance in mathematics (Carvey et al., 2015; Hiller et al., 2022;Namkung et al., 2019; Zhang et al., 2019). This may result in a vicious circle: Due to poor performance in mathematics, one gets anxiety towards the subject, which again leads to poorer results. This in turn may cause even greater anxiety towards the subject, etc. Students anxiety towards mathematics is closely linked to students self-efficacy and self-confidence (Irhamna et al., 2020; Schulz,2005). These variables are strongly correlated (Hiller et al.,2022). High anxiety is an important factor when explaining low levels of self-efficacy and self-confidence in the subject (Steven et al, 2004). Self-confidence is an import factor linked to success in mathematics (Çiftçi & Yildiz, 2019). However, the causal effect could go both directions: Self-confidence leads to success, and vice-versa (Manzana et al., 2019). Opstad (2021) reports that self-confidence is significantly positively related to performance in business mathematics.

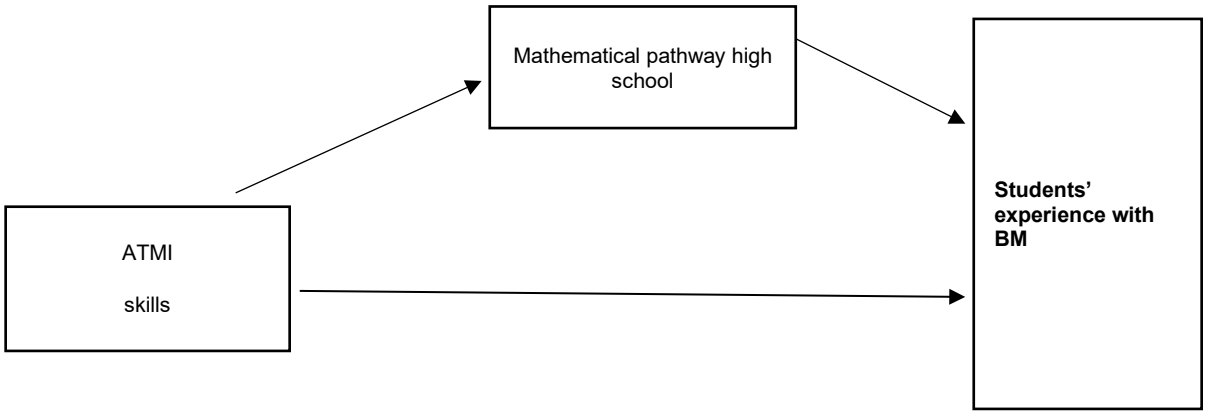
Research Questions

Based on previous research and theory, the following research questions will be discussed:

Research question 1: The choice of mathematical pathway at high school depends on students' preferences and attitudes. An assumption is that students with good theoretical abilities choose T-math in their first year of high school. Students with weaker mathematical abilities tend to choose P- math. In addition, it is assumed that students' academic background, preferences and views on mathematics influence the choice of mathematics direction. In line with previous research, we assume students' attitudes towards mathematics matters (Cerbito,2020).

Research question 2: Students who have a background in P-math and low score in ATMI experience business mathematics as more demanding and difficult compared to those who have T- math. Published articles show that mathematical background and skills are correlated with the success in mathematics and various business courses(Asian-Chavas, et al., 2020). Therefore, we assume that students with P-math struggle more to get through the compulsory course in business mathematics. Opstad (2021) suggest ATMI is key factor to explain students' performance in BM. In this study we will investigate if ATMI or mathematical level at high school is the main factor to explain the students' view (see figure 1). Which factor has greatest impact?

Figure 1: The Relationship Between Students' Experience with BM (Difficult and Demanding) and ATMI and Students' Choice of Mathematics at High School.



DATA AND METHODOLOGY

Sample

The data are collected from a survey that was distributed in a mandatory first year course at two business schools in Norway (NTNU Business School and Western Norway University of Applied Sciences, HVL). Most students attend the lectures and answered the questionnaire (214 from NTNU and 59 from HVL). Some students choose not to attend the lectures, this is therefore not a random sample. Previous surveys show that this type of survey provides a good picture of the views of the students (Bonesrønning & Opstad, 2015).

Research Instrument (Attitudes Towards Mathematics)

There are many papers examining the attitudes towards mathematics (Opstad & Årethun, 2019a). This study is based on the work of Tapia and Marsh (2004), and their Attitudes Towards Mathematic Inventory (ATMI) framework. ATMI includes four factors: (1) Value, (2) Enjoyment, (3) Self-Confidence and (4) Motivation. The method has high reliability and validity (Ngurah & Lynch,2013). After using factor analyses the last scale was the excluded from our analysis since it did not meet the following 4 requirements (Adelson & McCoach, 2011):

A) The coefficients are higher than 0.4
B) Non-relevant factors are less than 0.3
C) The difference between relevant and non-relevant factors is at least 0.2
D) The value of Cronbach's alfa is above 0.7

As a result, the following categories are used in this study: Value, Self-confidence and Enjoyment (see table 1). The same data are used by Årethun and Opstad (2022), where the factor analysis is explained in more detail.

Table 1: Attitudes Towards Mathematics

Category	Description
Value	To measure students' beliefs in the usefulness, relevance and worth of mathematics in their life now and in the future
Self-confidence	To measure students' confidence and selfconcept of their performance in mathematics. It measures whether or not students believe that they have enough ability to succeed in mathematics.
Enjoyment	To measure the degree to which students enjoy working with mathematics

This table explains the categories in ATMI (from Opstad & Årethun, 2019)

METHODOLOGY

In this study, we will analyse the answers in the questionnaires and link this to the two research questions. In this context, statistical methods are primarily used comparing two independent means using T-test. In this way, we can identify whether there are significant differences depending on the students' choice of mathematics path at high school and their ATMI score. In addition, analysis of correlational relationships is also used. This study is based on a 7-point Likert scale, where 1 is 'completely disagree' and 7 is 'completely agree. A weakness of this approach is that only partial links are considered in the analysis. Therefore, to answer whether it is ATMI or choice of mathematics that explains the students' experience of BM, we have chosen to analyse this simultaneously using following linear regression model (1):

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \beta_5 X_{5i} + \beta_6 X_{6i} + \varepsilon_i \quad (1)$$

Y: Students' view of BM measured using two variables(:M is demanding,BM is difficult) (7-point Likert scale)
i= student
β_0 = constant
X_2 =Dummy variable gender (1:M, 0:F)
X_3:=Dummy variable mathematical level high school (1: P-math, 0: others)
X_4 =)Self-confidence mathematics (7-point Likert scale)
X_5 = Value mathematics (7-point Likert scale)
X_6 = Enjoyment mathematic (7-point Likert scale)
ε = stochastic error.

The regression analysis considers two dependent variables: BM is demanding and BM is difficult. Gender is included to see if it makes a difference. There are about as many women as men in this sample. Previous analyses suggest that gender has little impact among business students in Norway (Opstad,2020).

RESULTS AND DISCUSSION

Students' Choice of Mathematics Level at High School (Question 1)

In this section, we will look at the reasons given by the students for their choice of mathematics, how they experienced the subject at high school, exam results and parental background. In the last part, the relationship between mathematics choices and attitudes towards mathematics generally and business mathematics specifically is analysed. We study more closely those students who change mathematics course from the first to the second year of high school, as it is interesting to see if they stand out compared to students who do not

change direction. According to Thorsen (2015) 80 percent of the students expect higher grades by choosing P-math. The difference in finding mathematics difficult is significant between T- and P-math (Table 2), This is in line with the suggestion of Opstad and Årethun (2019b).

Table 2: Comparing Means Value of T- Math And P- Math

Variable	T math (N = 146)	P math (N = 78)	Diff.	Sig.
At least one of my parents has a higher education (0:no. 1:yes)	.89 (.31)	.67 (.47)	.22 (.05)	.001***
I received the following grade for the exam at high school (Fail:0, Highest score:6)[1)2)]	4.04 (1.06)	3.50 (.92)	.54 (.18)	.002***
Mathematics first year at high school was difficult and demanding[1])	4.06 (1.54)	2.14 (1.40)	1.92 (.20)	.001***

*1)The Likert scale ranged from 1 to 7.2) Not everyone had a final exam, therefore N=95 for T, and N=42 for P, ***: P < 0.01, **: P< 0.05, *:P< 0.1. Pairwise observations. The selected method is an independent t-test and equal variance assumed and two-tailed significance, standard error in parenthesis, Students who study T- math are also more likely to have an academic family than students with P- math (measured by the proportion of those who have academic parents). The difference is significant (Table 2).*

Students were asked to provide the reason for choosing a mathematical pathway at second year at high school (Table 3) It shows a clear pattern. The main purpose for choosing P -math is that the students find the subject easier. However, students with P-math do not find this kind of mathematics relevant for further studies. Even though those with practical mathematics find the subject easier and expect higher success compared to theoretical mathematics, the final mean grade from high school is substantially and significantly lower for the P-group (Table 2).

Table 3: Reason for the Students' Choice of Mathematics at High School (In Percent)

	P (N=96)	S (N= 113)	N (N=59)	ALL (N=268)
The course is easy	29.1	10.6	8.5	16.8
I am interest in the subject	4.2	28.3	27.1	19.4
I am not motivated for learning mathematics	12.5	2.7	3.4	6.3
It is relevant for further studies	1.0	37.2	47.5	26.5
Other reason	53.1	21.2	13.6	30.9
All	99.9	100.0	100.1	99.9

The table shows in percent students' reason for choosing their specific level of mathematics in high school for the different mathematical pathways.

For students who choose theoretical mathematics (either S- or N- math), the main motives are it its relevant for further study or one is interested in mathematics. Hence, there is a substantial difference in interests and motivation among those students choosing theoretical mathematics compared to practical mathematics as reported by Opstad and Årethun (2019b). A higher percent of P-students find the subject easier and are less motivated compared with N- and S- students (Table 3).

Link Between Mathematical Pathway First Year and ATMI (Question 1)

We find a strong significant relationship between attitudes towards mathematics and the selection of level of mathematics at first year at secondary school (Table 4). In particular, the difference is great regarding self-confidence in mathematics. Students who have chosen practical mathematics have a much lower self-confidence than those who prefer theoretical mathematics. The finding is in line with previous research (Shih et al., 2019).

Table 4: Comparing of Mean Values ATMI and Choice of Mathematics First Year (High School)

Variable	All (N=273)	T-math (N=146)	P-math (N=78)	Diff.	Sig.
Self-confidence	4.18	4.54	3.58	.96	.000 ***
	(1.18)	(1.08)	(1.05)	(.15)	
Value	4.86	5.10	4,51	.59	.000***
	(1.08)	(1.00)	(1.13)	(.15)	
Enjoyment	4.18	4.33	3.96	.37	.010 **
	(1.08)	(1.07)	(.96)	(.15)	

****: P < 0.01, **: P< 0.05, *:P< 0.1. The selected method is an independent t-test and equal variance assumed and two-tailed significance, standard error in parenthesis*

The cause-and-effect correlation is not obvious. Do students choose P-math because they have low confidence or vice verca? To study this, we investigate students who change their minds after their first year and go from T to P-math. (Table 5). We also want to compare those who keep studying P-math against those who change to S-math.

Table 5: Students Changing Mathematical Level After First Year at High School

	From T to P math (N=17)			From P to S math (N=22)		
Variable	Changed	Diff [1)]	Sig.	Changed	Diff [1)]	Sig.
Self-confidence	3.80	-.83	.003***	4.11	.74	.002***
	(.92)	(.27)		(.96)	(.25)	
Value	4.66	-.50	.005*	4.83	.45	.094*
	(.92)	(.25)		(.99)	(.28)	
Enjoyment	4.20	-.16	.318	4.19	.33	.067*
	(1.29)	(.33)		(.78)	(.24)	
Grade final exam high school ((Fail:0, Highest score:6)[)]	4.11	.07	.419	3.06	-.71	.007***
	(1.17)	(.37)		(.93)	(.27)	

*1)Difference changed – Not changed mathematical level ***: P < 0.01, **: P< 0.05, *:P< 0.1, Comparing of means to those who do not change using t-test,7-point Likert scale, equal variance assumed and two-tailed significance, standard error in parenthesis*

Table 5 shows some interesting results. For students who have low self confidence in mathematics, the probability that a student substitutes theoretical mathematics in favour of practical mathematics increases. The relationship is strongly significant (Table 5). We find the same correlation for value of mathematics, but the impact is not so strong. The effect is opposite for students who have switched from P to S. They have substantial and significant higher score in attitudes towards mathematics (ATMI) compared to the rest of the P-students. For those who go from P to S mathematics, the result is significantly weaker grades. This confirms the assumption that it is easier to achieve good grades by choosing P-math.One reason for students to transfer from P- to S-math is that they want to study business administration subjects and realize that S -mathematics is especially useful. We do not have data to confirm this.

Comments to Research Question 1

Our findings suggest that there is a difference between students who choose practical and students who choose theoretical mathematics. Students who have chosen P- math seem to master the subject poorly and many have weak mathematical abilities. It is likely, that the same pattern would have occurred if these students had chosen theoretical mathematics. The selection is largely depending on the students' attitudes to mathematics. P-students want to avoid taking the demanding variant. Even so, they do not achieve good grades. This explains why P- students have lower values in their attitude towards mathematics and especially towards self-confidence. According to Ching (2017) the level of mathematical anxiety depends on difficulty of the mathematical topics. Based on this reasoning, many of the students who have chosen practical mathematics will probably face major challenges in dealing with theoretical mathematics. This could have led to increased frustration and even more negative attitudes towards the subject. The interpretation is that many people choose

P- math because they have weak analytical abilities and will struggle with a more theoretical approach. Based on such reasoning, the result may be that many of these students would have developed more anxiety and depression related to mathematics if they did not have the opportunity to take P- math.

P-Students and Students With Low Score in ATMI Experience Business Mathematics to be More Difficult and Demanding (Question 2)?

Business Mathematics (BM) is a compulsory first year subject for all students attending business schools. It is of interest to study how different mathematics background from secondary school is connected to the experience of BM. We will analyze this in more detail. Furthermore, we also investigate the relationship between ATMI and experience with BM by applying correlation analysis. In the last part we will conduct a simultaneous analysis using the regression model.

Table 6: Students' View Towards the Compulsory BM Course

Variable	All (N = 265)	Diff S-P	Sig	Diff (N-P)	Sig	Diff (N-S)	Sig.
BM is demanding	4.53	-1.44	.000	-2.51	.000	-1.07	.000
	(1.72)	(.22)	***	(.31)	***	(.30)	***
BM is difficult	4.13	-1.44	.000	-2.36	.000	-.92	.002
	(1.74)	(.23)	***	(.31)	***	(.29)	***
BM is interesting	4.80	.36	.007	-.43	.140	.07	.799
	(1.34)	(.20)		(.30)		(.27)	
BM is instructive	5.23	-.004	.986	.139	.606	-.14	.575
	(1.27)	(.19)		(.27)		(.26)	
BM is to no use	2.13	-.030	.896	.372	.181	-.34	.232
	(1.58)	(.23)		(.28		(.28)	

****: P < 0.01, **: P< 0.05, *:P< 0.1, Comparing independent between S- and P-math, and between N-and P-math, and finally between N- and S-math by using t-test, 7-point Likert scale, standard error parentheses, two-tailed significance equal variances assumed*

Students with P- math experience the introductory course in business mathematics demanding and difficult (Table 6) There are significant differences compared to S- and N-students Therefore, P-students have significant higher study effort (Årethun & Opstad, 2022) and achieve less success in the subject (Opstad,2021). This confirms the first part of research question 2. Student with P-math tend to find business mathematics quite demanding. Probably, the reason is that these students have weaker mathematical abilities and have a less positive attitude towards the mathematics subject. It is reasonable to assume that the students with the best mathematics skills have a background in N -math. This may explain why there are statistically significant differences between N -and S- math regarding finding BM demanding or difficult. Some students with S- or N- math also experience BM to be difficult (see Figure 3). On the other hand, there are also P-math students who do not experience BM as difficult (Figure 2). Hence, one should be careful to conclude.

Figure 2: The Distribution of P- Math Students Who Find the Introductory Course in Business Mathematics Difficult.

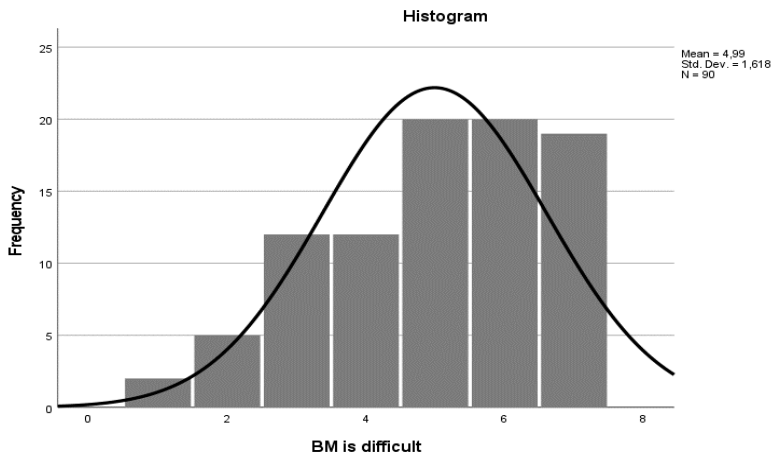
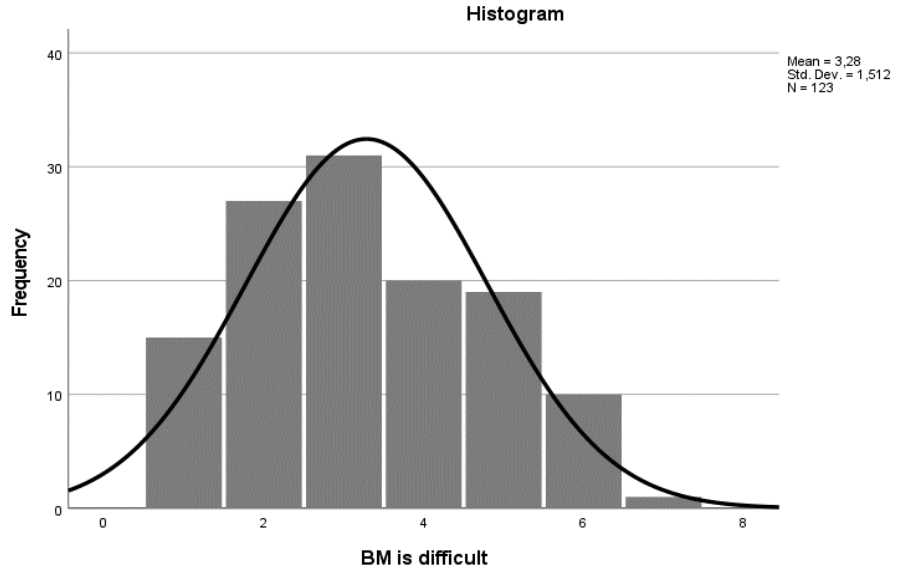


Figure 3: The Distribution of S And N Math Students Who Find the Introductory Course in Business Mathematics Difficult



We can report a clear relationship between BM and ATMI (Table 7). We find a strong significant negative correlation between ATMI and that BM is demanding and difficult. This confirms the second part of research question 2. The value is particularly high between BM is difficult and Self-confidence (around 0.5 for all students).

Table 7: Correlation Between BM and ATMI

	BM Is Demanding			BM Is Difficult		
Variable	All	T-math	P-math	All	T-math	P-math
Enjoyment	-.256 ***	-.307***	-.037	-.370***	-.419***	-.247**
Value	-.237***	-.239***	-.066	-.292***	-.324***	-.185
Self-Confidence	-.403***	-.386***	-.003	-.497***	-.459***	-.308***

***: P<.05, *** : P< .01,The table shows Pearson's correlation equivalent for ATMI and experience with BM divided by math choices first year at high school*

From the table above, we can see that for students with T maths, self confidence is strongly negatively correlated to how demanding they find BM. On the other hand, for students with P maths, the correlation is negligible. One reason for stronger impact on T-maths may be that some students choose this mathematical level because it is relevant for further education and careers even though they experience mathematics as difficult (see Figure 2). Table 7 shows nothing about causal relationships. But one possible interpretation could be that students who score low on ATMI (especially self-confidence) struggle with BM regardless of math background in high school. In order to investigate this, we turn to the regression model. The connection to BM is investigated further by a simultaneous analysis (Table 8).

Table 8: Output from the Linear Regression Model.

Explanatory	Dependent Variable					
Variable	BM is demanding			BM is difficult		
	Beta (B)	t-value	Sig.	Beta (B)	t-value	Sig.
Gender	-.020	-.341	.733	-.059	-1.07	.287
P-math	.188	3.17	.002***	.104	1.82	.069*
Enjoyment	-.042	-.544	.587	-.124	-1.68	.095*
Value	-.011	-.147	.883	.009	.13	.899
Self-confidence	-.316	- .419	-.000***	-.406	-5.63	.000***
	N=263, Adjusted R^2 =.179, R^2 =.195			N = 261, Adjusted R^2 =.256, R^2 =.256		

See relation 1. The model shows the simultaneous relationships between gender, mathematics level first year high school, ATMI and experience with BM. Standardized coefficients Beta, VIF values (Variance Inflation Factor) are all between 1.0 and 2.0

In line with previous research gender does not seem to matter as an explanatory factor among Norwegian Business students (Opstad, 2021). Moreover, the results from the regression model confirm our suggestions that it is primarily ATMI that is correlated with the students' perception that BM is demanding and difficult (Table 8). When using a simultaneous model, the significance levels and values of β are much stronger for self-confidence than the dummy variable for math choice in high school. There is a close negative link between students struggle in mathematics and their performance (Mensah et al., 2013). Regarding the dependent variable: BM is difficult, the value of β is much smaller for P-math (and opposite sign) than self - confidence and the impact is only weakly significant. Also for the depended variable: BM is demanding, the influence of P-math is considerably weaker than for self-confidence. The result confirms our assumption that the reason that students struggle with BM is due to the students' difficulty in handling mathematics. This impact is much stronger than the math choice in high school. In other words: It is not the selection of mathematics pathway at high school that causes the students' challenges to mathematics, but ATMI. Students who have anxiety in mathematics and low self-esteem largely choose P-math, but not all.

Some Final Comments

Students with N- and S-math outperformance students with P- math (Opstad, 2018). For this reason, many would argue that requiring T-math from high school, will ensure much better quality and better results from the students attending business courses. This study shows that this is somewhat hasty and partly wrong a conclusion. An important reason for students to choose P- math is that those students initially have weaker mathematical abilities. Selecting P-math may be the best option since they have problem with theoretical

mathematics. If the students struggle with mathematics, they will only to a limited extent handle BM better by switching from P- to T-math. Since theoretical mathematics is more demanding than practical mathematics, the choice of mathematics level affect the ranking of students applying for further studies especially since a student tend to achieve better grades by substitute T- with P-math. This can be compensated by giving additional points for S- and N- math. One can also require that students must take S- or N- math to be admitted to business studies. For quantitative fields such as finance and economics, this may be a way to go. But business courses are complex and heterogeneous. In fields like marketing and management, mathematics may not be such an important tool. Therefore, there is no easy answer. The current system where weak students can choose P- math have clear advantages. This probably leads to more people completing high school and fewer having a strained relationship with mathematics. Hence, one avoids to a greater extent that students get into an undesirable circle with a strained relationship with mathematics (Zhang et al., 2019). Some students have anxiety towards mathematics and therefore they want to avoid a demanding program. On the other hand, research shows that those who have good mathematical skills tend to succeed in business courses (Opstad, 2018). It is likely that business schools will receive more applications when there is no requirement of theoretical mathematics, because more students meet the admission requirements.

CONCLUDING COMMENTS

In this paper, we have analysed business students' choice of mathematics course at the upper secondary school, and students' attitudes using the (ATMI) framework. We generally found great heterogeneity among the students' attitudes, depending on their different mathematical backgrounds. Particularly, we saw that the variable "self-confidence" appears to be an important predictor of students' choice of mathematics course at the upper secondary school. The choice of course at secondary school seems to follow students who later attend a business school, as those who initially chose easier mathematics find the course in business mathematics substantially more difficult and demanding than those who chose more difficult mathematics. This effect is, however, reduced when we bring ATMI into a regression model. We found evidence that ATMI is a stronger predictor of attitudes towards business mathematics than the choice of mathematics in high school. It is therefore likely that it is the factors in ATMI, and not the high school choice that contributes to a gap between students in business schools. An understanding of ATMI and the choice of high school mathematics is important to address the gap found in business schools. Although we in this paper present several links and correlations between students' choices and the ATMI framework, the total picture is still unclear. We know that ATMI influences the choice in high school, and that ATMI is important for future performance, and we know some of the mechanisms behind the choices. Further research is still needed on how to address the gap in mathematics, and how business schools as well as other institutions best may use the knowledge that we have present in this paper. Note however, that we surveyed students in business schools several years after they made their initial choice of mathematics course in upper secondary school. One should therefore apply caution when generalising our findings to students at other institutions than business schools.

LITERATURE

Adelson, J. L. & McCoach, D. B. (2011) "Development and psychometric properties of the math and me survey: Measuring third through sixth graders' attitudes toward mathematics", *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, Vol. 44(4), p. 225–247. https://doi.org/10.1177/0748175611418522

Ajisuksmo. C. R.. & Saputri. G. R. (2017)" The influence of attitudes towards mathematics. and metacognitive awareness on mathematics achievements", *Creative Education*. Vol. *8*(03). 486. doi/org/10.4236/ce.2017.83037

Alcock, J., Cockcroft, S., & Frank, F. (2008) "Quantifying the advantage of secondary mathematics study for accounting and finance undergraduates", *Accounting & Finance*, Vol. 48(5), p. 697–718. https://doi.org/10.1111/j.1467- 629X.2008.00261.x

Asian Chaves, R., Buitrago Esquinas, E. M., Masero, I., & Yñiguez Ovando, R. (2022)" Mathematical background as a success factor in economics and business degrees", *Journal of College Student Retention: Research, Theory & Practice*, Vol. 24(3), p. 758-772.
BAL. A. P. (2020) "Attitudes and Beliefs of Primary School Teaching Undergraduate Students towards Mathematics and Their Effects on Mathematics Achievement", *Çukurova Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*. Vol. 49(2). p. 826-841. https://doi.org/10.14812/cufej.694626

Bonesrønning, H., & Opstad, L. (2015) " Can student effort be manipulated? Does it matter?", *Applied Economics*, Vol. 47(15), p. 1511−1524. https://doi.org/10.1080/00036846.2014.9979

Brezavšček, A., Jerebic, J., Rus, G., & Žnidaršič, A. (2020) "Factors influencing mathematics achievement of university students of social sciences", *Mathematics*, Vol. 8(12), p.21–34. https://doi.org/10.3390/math8122134

Carey, E., Devine, A., Hill, F., Dowker, A., McLellan, R., & Szucs, D. (2019) "Understanding mathematics anxiety: investigating the experiences of UK primary and secondary school students". *Royal Society Open Science*, 6: 191459. https://doi.org/10.17863/CAM.37744

Carey, E., Hill, F., Devine, A., & Szucs, D. (2015) "The chicken or the egg? The direction of the relationship between mathematics anxiety and mathematics performance", *Frontiers in Psychology.* 6: 1987. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01987

Cerbito, A. F. (2020) " Comparative Analysis of Mathematics Proficiency and Attitudes toward Mathematics of Senior High School Student". *Online Submission*, *Vol. 10(5), p. 211*-222. http://dx.doi.org/10.29322/IJSRP.10.05.2020.p10125

Ching, B. H. H. (2017) "Mathematics anxiety and working memory: Longitudinal associations with mathematical performance in Chinese children"n*. Contemporary Educational Psychology*, Vol. 51, p. 99–113. https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2017.06.006

Çiftçi, S. K., & Yildiz, P. (2019) "The Effect of Self-Confidence on Mathematics Achievement: The Metaanalysis of Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS)". *International Journal of Instruction*, Vol. 12(2), p- 683-694.

Güner, N. (2012) "Using metaphor analysis to explore high school students' attitudes towards learning mathematics", *Education*, Vol .133(1), p. 39-48.

Hiller, S. E., Kitsantas, A., Cheema, J. E., & Poulou, M. (2021)" Mathematics anxiety and self-efficacy as predictors of mathematics literacy", *International Journal of Mathematical Education in Science and Technology*, p. 1-19. https://doi.org/10.1080/0020739X.2020.1868589

Hoorfar, H., & Taleb, Z. (2015) " Correlation between mathematics anxiety with metacognitive knowledge*", Procedia – Social and Behavioral Sciences,* Vol. 182, p. 737–741. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.04.822

Irhamna, I., Amry, Z., & Syahputra, H. (2020)" Contribution of mathematical anxiety, learning motivation and self-confidence to student's mathematical problem solving", *Budapest International Research and Critics in Linguistics and Education (BirLE) Journal*, Vol. *3*(4), p. 1759-1772.

Mazana, Y. M., Suero Montero, C., & Olifage, C. R. (2019) " Investigating students' attitude towards learning mathematics", *International Electronic Journal of Mathematics Education*, Vol. 14(1), p. 207–231. https://doi.org/10.29333/iejme/3997

Mensah, J. K., Okyere, M., & Kuranchie, A. (2013)" Student attitude towards mathematics and performance: Does the teacher attitude matter", *Journal of education and practice*, Vol. *4*(3), p. 132-139.
Namkung, J. M., Peng, P., & Lin, X. (2019) "The relation between mathematics anxiety and mathematics performance among school-aged students: A meta-analysis", *Review of Educational Research*, Vol. *89*(3), p. 459-496.

Ngurah, A. A. M. I. G., & Lynch, D. P. (2013)."A confirmatory factor analysis of attitudes toward mathematics inventory (ATMI)", *The Mathematics Educator*, Vol. 15(1), p. 121-135.

Opstad, L. (2018)" Success in business studies and mathematical background: The case of Norway", *Journal of Applied Research in Higher Education*. Vol 10(3), p. 399–408.

Opstad, L. (2020) "Attitudes towards Statistics among Business Students: Do Gender, Mathematical Skills and Personal Traits Matter?", Sustainability, Vol. 12(15), 6104. https://doi.org/10.3390/su12156104

Opstad, L. (2021) "Factors Explaining Business Students' Performance In An Introductory Mathematics Course. What Are The Impacts Of Gender, Academic Ability, Personality Traits, And Attitudes Towards Mathematics?" *Advances in Education Sciences*, Vol. *3*(1), p. 23-43.

Opstad, L. T., & Årethun, T. (2019a) "Choice of Courses in Mathematics at Upper-Secondary School and Attitudes towards Mathematics among Business Students. The case of Norway*", International Journal of Learning, Teaching and Educational Research*, Vol. 18(7), p. 228−244.

Opstad, L., & Årethun, T. (2019b) "Factors influencing students' choice of mathematical level at high school and the impact this has on performance on business courses in Norway", In *WEI International Academic Conference Proceedings* 2019, p. 28-40.

Ross, M. M., & Wright, A. M. (2022) " A three question math quiz: Who is ready to learn finance?", *Journal of Education for Business*, Vol. 97(7), p. 445-451.

Schulz, W. (2005, April 11-15) " Mathematics self-efficacy and student expectations. Results from PISA 2003",. Paper presented for the Annual Meetings of the American Educational Research Association. Montreal, Canada.

Shih, J., Ing, M., Phelan, J., Brown, R., & Maiorca, C. (2019) " The Influence of Students' Self-Perceptions and Mathematics Experiences on Learning More Mathematics in the Future", *Investigations in Mathematics Learning*, Vol 11(3), p. 220-229. doi:10.1080/19477503.2019.1582960

Stevens, T., Olivarez, A., Lan,W. Y., & Talent-Runnels, M. K. (2004) "Role of mathematics self-efficacy and motivation in mathematics performance across ethnicity", *Journal of Educational Research,* Vol. 97(4), p. 208–221. https://doi.org/10.3200/joer.97.4.208-222

Süren, N., & Kandemir, M. A. (2020) "The effects of mathematics anxiety and motivation on students' mathematics achievement", *International Journal of Education in Mathematics, Science and Technology*, Vol. *8*(3), p. 190-218.

Tapia, M., & Marsh II, G. E. (2004) "An instrument to measure mathematics attitudes". *Academic exchange quarterly*, Vol *8*(2), p.16-21.

Thorsen, C. A. (2015)) "Faktorer som påvirker valg av matematikkløp på videregående skole) ". Masteroppgave imatematikkdidaktikk, Universitetet i Oslo (in Norwegian)

Tuan, N. M., Anh, P. T., & Tho, N. H. (2019) "Admission score, family Income, HSGPA, and learning approaches to predict academic performance in mathematics. The International Journal of Learning in Higher Education", Vol. 26(2), p. 17–33. https://doi.org/10.18848/2327-7955/CGP/v26i02/17-33

Zhang, J., Zhao, N., & Kong, Q. P. (2019) "The relationship between math anxiety and math performance: A meta-analytic investigation". *Frontiers in psychology*, *Vol. 10, 1613.*
Årethun, T. & Opstad. L. (2022)" Factors related to amount of effort studying mathematics by business students". Working paper, 2022, Western Norway University of Applied Science

BIOGRAPHY

Leiv Opstad is professor in economics at NTNU (Norwegian University of Science and Technology) Business School in Trondheim, Norway. Previous work is five years at the Norwegian Ministry of Finance. The author has long experience in teaching at different levels and has written textbooks in macroeconomics and management within the public sector. His research is mainly connected to marked analysis and educational issues.

Philip Toney is assistant professor in economics at HVL (Western Norway University of Applied Sciences), campus Sogndal. Philip teaches mathematics for economists as well as introductory and advanced finance courses at the bachelor's level. Previously, he has taught mathematics at the upper secondary high school.

Torbjørn Årethun is professor in economics at Western Norway University of Applied Sciences, Campus Sogndal, (HVL). Årethun teaches mainly microeconomics and advanced finance for real estate students at bachelor level, and quantitative statistical methods on master's level.

CASE STUDY: RED FLAG INDICATORS OF FRAUD

Kyle S. Gillani, New York Institute of Technology
Peter Harris, New York Institute of Technology

ABSTRACT

KH Inc.has a small convenience store business operating from 5 AM to 9 PM. John the owner recently hired his long-time friend Joe to help him. Joe and John have been friends for 30 years. Joe is the ideal worker. He comes in before the store opens and leaves after the store closes and handles all aspects of the business. Joe has contacts as he knows many suppliers and is able to order inventory at much better prices than John, takes care of the customers, sells the inventory and collects cash from sales to customers, and as a previous accountant, handles the company's books and records. Joe has recently been handed divorce papers from now his wife of 15 years. Despite this challenge with his pending divorce, Joe has not missed a beat-he stills works like a horse and continues to perform extraordinarily at work. John is s bit confused as he sees sales booming which he attributes to Joe , but seems to be losing money nevertheless.

QUESTIONS

Q1- Name 4 red flag indicators in this case study?

2-What did John do wrong with his dealings with Joe?

3- What should John have done with his dealings with Joe?

4-What should John do now?

RETAIL FIREARMS SALES AT ACADEMY SPORTS + OUTDOORS AND DICK'S SPORTING GOODS, INC

Matthew G. Smith, University of the Incarnate Word
Ryan Lunsford, University of the Incarnate Word

ABSTRACT

This description case study evaluates and compares two successful sporting goods retailers to identify and share best practices that might be applied by organizational leadership in various industries. The case compares the 85-year-old Academy Sports + Outdoors which earned nearly $4.5B in revenue in 2019, with 75-year-old DICK'S Sporting Goods, Inc., which realized more than $9.5B in revenue in 2020. In addition to examining key organizational strategies, this case will summarize the varying approaches the two retailers adopted in the wake of mass shootings across the United States. Two organizations within the same industry sector tackled the same societal question, yet, the responses were starkly opposing. Both companies expected significant pushback and bottom-line impact, and this case evaluates the messaging and the result of each organization's strategic positioning. This paper examines two companies with different approaches to social issues operating within the same industry and provides vital insight into the importance of aligning brand identity with customers. With high customer awareness of corporate activities, leadership needs to understand their customers, position the company to consistently take a stand on issues that align with their customer base, and develop strategies for any repercussions.

JEL: M1; M3

KEYWORDS: DICK'S Sporting Goods, Academy Sports, Sporting Goods, Corporate Social Responsibility

INTRODUCTION

In 2021 DICKS'S Sporting Goods, Inc. (DICK'S) President and CEO Lauren Hobart was reflecting on her company's decision to stop selling assault rifles and said, "The fact that we could follow all the rules and sell this guy a gun when he clearly shouldn't have had one really just was the last straw" (Harris, 2021). In the wake of the shooting at a Parkland, Florida high school, DICK'S decided to stop selling assault rifles and increase the age to purchase a gun from one of their stores. This decision was made despite knowing it could cost the company millions, putting it at the forefront of a national debate around firearms. Academy Sport + Outdoors (Academy) faced a lawsuit after the perpetrator of a mass shooting in Sutherland Springs, Texas, purchased an assault rifle used in the attack at one of their stores (Waller, 2021). In the aftermath, the organization promised to become one of the most responsible firearm dealers, but no changes were made to the sale of firearms (Academy Sports + Outdoors, n.d.). Both organizations, operating within the same industry, have seen success and growth despite having vastly different responses to the shootings. A common assumption is that organizations within the same industry generally follow similar paths. An example would be the trend of fast-food restaurants' more healthy alternatives. So why, when facing similar pressure, would two highly successful companies in the same industry take such a differing stance on such a controversial topic?

Dick's Sporting Goods

It started with $300. At 18, Dick Stack worked for a local Army surplus store in Binghamton, NY. Dick was an avid fisherman, and when the Army surplus store owner wanted to get into the fishing supply business, he

asked Dick what he needed (DICK'S Sporting Goods, n.d.). After Dick made his suggestions, the owner told him he was a dumb kid and didn't know what he was doing. Dick quit the Army surplus store, and his grandmother gave him the $300 needed to start a bait-and-tackle store in 1948. Not long after that, the product offering expanded to include work clothing, sportswear, and camping equipment, and in 1971 a second location was opened in Vestal, NY. The company continued to grow, and in 1984, Dick's children bought the company. His son, Ed, assumed the role of Chairman and Chief Executive Officer, and subsequently, the store's offerings continued to grow. By 1996, DICK'S had reached 50 stores in the United States, and by 2000, DICK'S had reached its 100th store in the United States. In 2002, DICK'S went public, and after that, it grew rapidly. By the end of 2006, DICK'S had 294 stores, and in 2012, DICK'S opened its 500th store.

DICK'S Sporting Goods in 2022

According to DICK'S March 2022 Investor Presentation, the company operated 861 stores across 47 states by the end of 2021. 730 of these stores were traditional DICK'S locations, and the remaining 131 were specialty concept stores, which included Golf Galaxy, Field & Stream, Public Lands, and outlet stores (DICK's Sporting Goods, 2022). In 2021, DICK'S opened two new prototype stores called DICK'S House of Sport. This new prototype "will explore the future of retail through multi-sport experiences inside and outside the store, broad integration with the community, elevated customer service that will rely on passionate and skilled employees and enhanced technology for ease of connection with the brand" (DICK'S Sporting Good's, 2021b). DICK'S reported an increase of 28.3% in net sales from 2021 to 2022 while also increasing its market share within the sporting goods retail industry to 8%, up from 7% in 2019 (DICK'S Sporting Goods, 2022). Nearly two-thirds of the U.S. population is within a market that DICK'S serves, with 861 stores that generated $1.52B in net income in 2021 (DICK'S Sporting Goods, 2022).

DICK'S Mission, Business Model, and Strategy

The mission of DICK'S Sporting Goods is to "create an inclusive environment where passionate, skilled and diverse teammates thrive, create and build leading brands that serve and inspire athletes, make a lasting impact on communities through sport, and deliver shareholder value through growth and relentless improvement" (DICK'S Sporting Goods, 2022). DICK'S has tried to be at the forefront of development within the sporting goods retail space. They stand out by developing new store concepts, technology, and loyalty programs compared to their peers. DICK'S created a new prototype store called House of Sport which "features a 17,000 sq. ft. outdoor turf field and running track, a rock-climbing wall, a batting cage with HitTrax™ technology, golf hitting bays with TrackMan™ simulators, a putting green, the company's first-ever 'House of Cleats' that will seasonally rotate products, a health and wellness destination to help customers with recovery and well-being, and a consolidated service area for breaking in gloves, stringing lacrosse sticks and building/repairing bikes" (DICK'S Sporting Good's, 2021b). DICK'S engages its customers in non-traditional methods by focusing on visual presentation, enhanced service, and in-store technology that the organization hopes will strengthen and evolve its customer base.

DICK's database had over 140M customers representing 80% of sales, and its loyalty program, "Scorecard," had over 20M active customers representing at least 70% of sales (DICK'S Sporting Goods, 2022). Customers who participate in the loyalty program spend 1.6x more online with DICK'S than non-loyalty customers (DICK'S Sporting Goods, 2022). In addition to the ScoreCard loyalty program, DICK'S also offers the ScoreRewards credit card, which offers sign-up bonuses, and additional loyalty rewards points earned for every purchase using the ScoreRewards credit card (DICK'S Sporting Goods, n.d.). DICK'S acquired the GameChanger media in 2016, the focus of which is online scorekeeping for youth sports leagues. The application is intended to enhance the youth sports experience by handling communication, scheduling, scorekeeping, and video streaming. The application, which is highly rated on the application stores, is robust and offers various pricing levels to fit the needs of all youth sports leagues. Additionally, DICK'S is likely to

gain knowledge from the data being captured by the application and increase its customer base, as young athletes using the application are likely customers of DICK'S.

DICK'S carries a large variety of national brands. According to the DICK'S Sporting Goods (n.d.) website, the company claims that these key partners choose to invest in a partnership with DICK'S because of the reputation that the company has earned with its customers. DICK'S works directly with its partners to enhance the experience for their customers, such as launching a partnership with Nike to create a connected marketplace within the DICK'S app. DICK'S has relationships with over 1,400 vendors. Still, Nike accounts for 17% of merchandising purchases, making Nike their largest vendor, as no other vendor relationship accounts for more than 10% of purchasing (DICK'S Sporting Goods, 2021a).

A significant focus of the company is its in-house brands, referred to as vertical brands. The vertical brand focus is a crucial strategy for DICK'S, and in 2021, sales surpassed $1.7B, with these brands offering a much higher margin in the range of 600-800 bps (DICK'S Sporting Goods, 2022). In 2021 this accounted for 14% of total sales making vertical brands DICK'S second largest vendor (DICK'S Sporting Goods, 2022). DICK'S owns several "vertical brands" and has licensing partnerships with vendors to offer exclusive products only sold at their stores. Having committed to reflecting its core values, the company designs and offers clothing that is inclusive in its sizing and reflects these values in its product offerings and marketing materials. To optimize the assortment and meet the needs of its customer base, the company monitors performance and reallocates space within the store if a category is not producing. An example of this was the hunting section, in which, after low performance, the organization reallocated this space in all but 100 DICK'S and Field and Stream stores (DICK'S Sporting Goods, n.d.).

Leveraging their over 800 stores, DICK'S can fulfill a substantial number of orders by directly shipping from their stores, with 70% of online orders being fulfilled through the store network (DICK'S Sporting Goods, 2022). A strategic focus of DICK'S has been developing its omnichannel operating model, the goal of which is an agile model that will serve its customers in various convenient ways. The organization has focused considerable resources on its omnichannel strategy and is seeing results. One-hour and in-store pickup has been added in recent years, and customers considered omnichannel athletes account for 65% of sales and spend more than twice as much as single-channel athletes (DICK'S Sporting Goods, 2022).

In 2013, ship from store was made available at all its stores, making every store in the country a distribution center, and in 2014 buy online and pick up in-store was launched in all stores (DICK'S Sporting Goods, n.d.). In 2018, DICK'S opened its fifth distribution center, and in 2019, DICK'S expanded its Conklin, NY distribution center to become the first direct-to-consumer distribution center. In 2020, DICK'S launched contactless curbside pickup. According to the 2022 Investor Presentation, 70% of eCommerce sales were fulfilled by stores, with greater than 50% mobile penetration and a total eCommerce penetration of 21% of total net sales (DICK'S Sporting Goods, 2022). The company's net income rose from 5.53% in 2020 to 12.36% in 2021, which was helped by a 9.53% decrease in distribution costs (DICK'S Sporting Goods, 2021a).

Human Capital Management

As of January 2022, DICK'S had 17,800 full-time employees and 33,000 part-time employees (DICK'S Sporting Goods, 2021a). Like most in the retail industry, these numbers fluctuate throughout the year and hit their peak during the 4th quarter holiday season. The company's cultural promise is always striving to do the right thing. This philosophy has also impacted the human resources side of the organization, where the company has committed to equal pay for equal work. When establishing and maintaining wages, the organization "achieved 100% female-to-male unadjusted median pay ratio" with an average female pay of 97% of males (DICK'S Sporting Goods, 2021a).

Academy Sports + Outdoors

Academy Sports + Outdoors (Academy) was established as a small family tire shop in San Antonio, Texas, in 1938. It transformed into a military surplus store before offering the sports and outdoor equipment it is known for today (Academy Sports + Outdoors, n.d.). Max Gochman started the company, and after rebranding the store to Academy Super Surplus and expanding to military surplus products, he relocated the company to Austin, Texas, and expanded to four stores. In 1948 Arthur Gochman, the son of Max, purchased a surplus company in Houston, Texas, opened six additional stores, and changed their name to Academy Corp. The corporate offices were relocated to Houston in 1978, and the company moved into a 50,000 sq. ft. warehouse in 1981. Shortly afterward, Academy started adding athletic brands and opened its first big box store in 1988. By 1990 the company had grown to 28 stores across the state of Texas, and they purchased their corporate headquarters building in Katy, Texas. The early 1990s was a transformational period for the company as it expanded outside of the state of Texas and exited the military surplus business. As the company's sales surpassed $100M, it was rebranded as Academy Sports + Outdoors, and by the year 2000, the company had opened its 50th store and was operating in seven states (Academy Sports + Outdoors, n.d.). The growth continued over the next decade with sales crossing over $2B, the addition of multiple new stores in four additional states, the opening of the company's first 100,000 square foot store, and the opening of their second distribution facility in Georgia (Academy Sports + Outdoors, n.d.). In 2011 the company was acquired by Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., a leading investment fund, and Rodney Faldyn, the first non-Gochman, was named CEO. Academy grew and added an eCommerce retail site and stores in four additional states, reaching $4B in sales by 2014. The company surpassed 250 stores and opened its third distribution facility before completing its Initial Public Offering and becoming listed on the Nasdaq Global Select Market exchange under ASO in 2020 (Academy Sports + Outdoors, n.d.).

As of the beginning of 2022, Academy operated 268 stores in 18 states generating over $6.8B in sales (Academy Sports + Outdoors, 2022). Academy is a "highly recognized, super-regional sporting goods and outdoor recreation retailer" (Academy Sports + Outdoors, 2022). Academy remains headquartered in Katy, Texas, and has three distribution centers in Texas, Tennessee, and Georgia. Academy operates 29% of its stores in the country's top five fastest-growing metropolitan statistical areas and has continued to grow a strong eCommerce presence, with sales growth of 153% in 2021 compared to 2019 (Academy Sports + Outdoors, 2022). Academy's mission is "Fun for All" and they outlined the following items as critical differentiators for the company (Academy Sports + Outdoors, 2021a). These characteristics are value-based, having a wide range of products, an omnichannel strategy, customer loyalty, regionally focused in the southeast, convenience for active families, significant Whitespace opportunity, and a strong financial profile. Strategically Academy is positioning itself within desirable and growing markets in the southeastern United States. To capitalize on their growth, they focus on providing value, a wide variety of products, convenience, and a robust omnichannel strategy. The mix of assortment and value provides Academy customers with various options that can fit any budget (Academy Sports + Outdoors, n.d.).

Merchandise Offerings

Academy owns a variety of private-label brands. Brands include Magellan, BCG, Academy, Outdoor Gourmet, O'Rageous, Game Winner, Brazos, The Original Austin Trading Co, Agame, Brava Soccer, H20 Express, Marine Raider, Monarch, Mosaic, Ozone 500, and Feely (Academy Sports + Outdoors, 2022). These brands range from sporting goods, hunting equipment, boating equipment, bicycles, clothing, and grills. Some of the organization's top-selling items have been Academy-branded items, with 20% of sales coming from an Academy-owned brand in 2021 (Academy Sports + Outdoors, 2022).

Employment

According to the 2021 Annual Report, as of 2022, Academy had more than 22,000 employees, 50% of which were full-time (Academy Sport + Outdoors, 2021a). Racial and ethnic diversity among district and mid-level corporate management increased by 22% and 11%, respectively, since 2017 (Academy Sports + Outdoors, 2020). In 2020 the company outlined its commitment to diversity with the following statement:

> *At Academy Sports + Outdoors, we promote a culture of diversity, inclusion, and belonging, which should be reflected in the actions and behavior of our Team Members. Diversity is inviting all players to join the team, and inclusion and belonging is when everyone gets to play the game. Every player is key, and we are only successful when everyone has an equal opportunity to play and win (Academy Sports + Outdoors, 2021a).*

Marketing and Promotion

Academy Sports' marketing strategy is to increase target marketing and use of the Academy credit card. It has also focused on leveraging technology to increase its omnichannel penetration (Academy Sports + Outdoors, 2022). The company has invested $230M since 2011 in its omnichannel and information technology initiatives. In 2020, they reached 6.3M households in 47 states online, with 14% of online purchases from states without an Academy store (Academy Sports + Outdoors, 2021b).

Different Approach

Academy Sports and DICK'S are successful companies operating within the same industry, but their service segments differ. Academy Sports has no loyalty program and describes itself as providing customers with more "everyday value" and product offerings than other sporting goods retailers (Academy Sports + Outdoors, 2021b). Academy is a value-oriented company, and in investor filings, they describe the company as "the largest value-oriented sporting good and outdoor recreation retailer in the United States" (Academy Sports + Outdoors, 2021b). DICK'S positions itself as a higher-end offering, while Academy offers everyday value, and an example of this is its price match policies. DICK'S offers a price match guarantee, but Academy will beat competitors' prices by 5% (Academy Sports + Outdoors, n.d.; DICK'S Sporting Goods, n.d.). Customers will notice that sports, such as golf, are more of a focus at DICK'S, whereas Academy focuses shelf space on activities such as camping and hunting. Golfing households have a median income of $85,000 per year compared to hunting households which have a median household income of $57,000 per year; therefore, it is logical that Academy would position itself as a more value-oriented store than DICK'S, which offers more of a premium experience and price point (NSGA, n.d.). The differences between the organizations do not stop at core business strategy. On social issues, each organization has positioned itself differently. DICK'S has positioned itself as a more socially cautious or progressive company than Academy, which has not pivoted from its traditional approach to business and social issues. The social issue demonstrating the contrast between the two companies is their public approach to firearm sales.

Firearms

For a long time, firearms have been a standard product at sporting goods retailers, especially those with hunting and fishing backgrounds. In 1994 Bill Clinton signed an assault weapons ban into law after a mass shooting in Stockton, California, which made assault rifles a forbidden fruit. In 2004 the federal ban on assault weapons ended, and the AR-15 reemerged in an American culture that was consuming realistic shooting-style video games for the first time (Gibbons-Neff, Ismay & Watkins, 2018). The AR-15 signified freedom and was even called America's rifle by the National Rifle Association. The name AR-15 and assault rifle is a vague phrase that captures various types of rifles. Still, the common bond between these types of semi-

automatic rifles is their connection to numerous mass shootings. According to their critics, the gun industry has tried to rebrand this weapon category into something more palatable by referring to them as modern sporting rifles. Americans' propensity to buy firearms has not decreased, as 19.9M were purchased in 2020, the second-highest amount in a year (Walsh, 2022). In 2021 the United States recorded highs in total gun deaths and mass shootings, registering 20,726 fatalities and 693 shootings involving four or more injuries (Walsh, 2022). In 2012 a gunman used an AR-15 to kill twenty children and six teachers at Sandy Hook Elementary School, reigniting a national debate about firearms, especially assault rifles (Bomey & Hafner, 2018). This prompted Ed Stack to remove assault rifles from the shelves of DICK'S stores across the country, but the company received backlash and would later reverse course and put assault rifles back on the shelf at their stores nationwide. In 2016, after a mass shooting in Orlando, Florida, Academy encountered protests after the store announced that it would no longer predominately display assault rifles. Still, they would continue to sell them at their stores (FOX 2, 2016). Academy issued guidance to their stores to remove weapons resembling assault-style rifles from highly visible locations, but that action alone was insufficient in the eyes of many (FOX 2, 2016).

In November 2017, a man opened fire at a church in Sutherland Springs, Texas, killing 26 people with a Model 8500 Ruger AR-556 purchased from Academy in Selma, Texas (Waller, 2021). The assailant tried to purchase a rifle from DICK'S in 2015 but was denied the purchase by the store manager because he had out-of-state identification; however, only a few months later, he was able to purchase the assault rifle used in the attack at Academy (McGaughy, 2019). The gunman would go back to that same Academy store and purchase additional magazines and ammunition for the assault rifle. Academy was sued for selling the assault rifle to the perpetrator, and after numerous appeals, the Texas Supreme Court ruled in June of 2021 that the retailer could not be held liable because it was the federal database that failed to flag the shooter's background, and that the retailer had followed all federal regulations (Waller, 2021). According to their website, Academy continued to see revenue growth despite the incident and proceeding legal battles, which had relatively little financial impact when the company completed its initial public offering in 2020 (Academy Sports + Outdoors, n.d.).

In 2018 a gunman took the lives of seventeen people at a high school in Parkland, Florida, and after finding out that the perpetrator had purchased a shotgun at one of their locations a year prior, Ed Stack made the controversial move of becoming the lone retailer to take a stance on gun sales (Thomas, 2019; Visram, 2021). The company made headlines when it decided to cease selling assault-style rifles and high-capacity magazines and increase the age to purchase a firearm from 18 to 21. In subsequent years, they completely removed guns from hundreds of their stores. Other companies would later take similar positions, but DICK'S was alone and willing to deal with the attention a decision like that would bring. Lauren Hobart continued with the momentum after she was appointed CEO. In an interview with Ainsley Harris of FastCompany, Lauren Hobart explained the organization's concerns after the shooting in Parkland. In an approach exemplifying the organization's self-governing philosophy of always striving to do the right thing, Hobart said, "the fact that we could follow all the rules and sell this guy a gun when he clearly shouldn't have had one really just was the last straw" (Harris, 2021).

This approach caused boycotts, and the National Rifle Association claimed the company was punishing law-abiding citizens, but over the long term, the move helped the organization realize that gun buyers were not their core customers (Visram, 2021). Due to the political backlash and loss of sales, DICK'S estimated it would lose $250M (Harris, 2021). Additionally, instead of returning $5M in assault rifles to manufacturers, Stack decided, despite the bottom line, to destroy the inventory to avoid those weapons being sold (Bates, 2019). Stack told CBS News, "If we really think these things should be off the street, we need to destroy them" and emphasized that DICK'S stance on firearms sales changed when "mass shootings began to happen more frequently" (Bates, 2019). Hobart felt that moving away from firearms helped the organization clarify its focus, which was more inclusive of women and people of color who would not have always felt like a

traditional sporting goods store was the right place for them. By the end of 2020, the company had stopped selling firearms in 340 stores (DICK'S Sporting Goods, n.d.). Year after year, revenue continued to increase, with a 10% increase in 2020, fueled by increased interest in outdoor activities during the COVID-19 pandemic and high margins on private-label brands (Visram, 2021). According to industry analyst Matt Powell, the profit margin on guns is much lower than other products DICK'S sells. Moving away from this category could allow the company to reallocate store space toward more profitable product offerings (Visram, 2021). After the mass shooting in Parkland, Walmart and DICK'S changed their firearm sales policies, limiting purchases to those over 21 years old. (Ripley, 2018). Academy faced similar public pressure but resisted and issued the following statement:

> *We serve a broad base of customers, and outdoor sports, including hunting and shooting sports, are an important tradition and recreational activity for many of our customers and their families. We are strongly committed to ensuring the legal, safe and responsible transfer of firearms. We follow all applicable regulations relating to the sale of firearms and regularly review our internal policies and processes to ensure our legal and responsible sale of firearms and encourage safe usage and ownership. As a Federal Firearms Licensee, we support the Fix NICS Bill to strengthen the background check system and require greater compliance with the law. (Ripley, 2018)*

Academy has not pivoted from this position that firearms can be sold responsibly and continues to sell them at all its stores. In the 2020 Environmental, Social and Governance (ESG) Progress Statement, available on its website, Academy CEO Ken Hicks outlined that "our goal is to be the most responsible seller of firearms in the country" (Academy Sport + Outdoors, 2022). For Academy, firearms are integral to a sports and outdoors retailer.

Purpose vs. Profit

Financially DICK'S and Academy are strong financial companies targeting different sporting goods retail market niches. DICK'S has a much larger footprint, with 861 stores in 47 states, compared to Academy, which has 268 stores in 18 states. (DICK'S Sporting Goods, 2022; Academy Sports + Outdoors, 2022). In 2021, DICK'S had annual net sales of $12.3B and averaged $14M net sales per store, roughly half of their smaller but primary competitor, Academy, which had net sales of $6.8B and an average of $25M in net sales per store (DICK'S Sporting Goods, 2021a; Academy Sports + Outdoors, 2021a). Academy has taken a far less aggressive approach to firearms than DICK'S. As outlined in this case, DICK'S has positioned itself as a socially cautious and progressive company offering products tailored to middle and upper-middle-income customers. DICK'S has a culture that strives to be at the forefront of social issues, many of which have been divisive topics in which other retailers have chosen to be less vocal or involved. DICK'S is a progressive company that goes beyond legal requirements and sets its standards and ethics, and its approach to firearm sales highlights this. Many companies, Academy Sports included, have not taken strong stances on social issues and often attempted to remain neutral to avoid alienating their customers.

There is not a clear winner from a financial perspective. DICK'S has more earnings than Academy, but that is more a factor of the size of the organizations. Both companies have seen revenue growth and continue to grow since taking public stances on firearm sales. Academy's geographic positioning and allegiance to the firearm community have favored them. Both Academy and DICK'S have identified the market segments they are looking to serve and have crafted a strategy and brand that aims to align with the customers' values within those segments. Ethically, each organization's position can be debated, but the success both achieve, with different approaches, seems to provide credence to a great ethical divide on this topic. The trajectory and outlook for both companies is strong, and both will likely continue to see increased growth, so there is no silver bullet when handling social issues. The most successful approach will depend on who the organization is trying to serve and if the messaging aligns with that group's values. Both DICK'S and Academy received

pushback on their decisions involving firearms. This is a hot topic, as evidenced by the political attention this issue receives, and as with politics, having a clear direction on who you are trying to serve is critical to success. Clearly, there is room in the market for both companies to exist and flourish, even if a segment of the population does not agree with each company's approach.

Best Practices

Consumers have increasingly wanted businesses to be socially aware. According to a study conducted by Sprout Social, 70% of consumers feel it is important for businesses to take a stand on social issues (Sprout Social, n.d.). The potential benefit of taking a social stance may not be that high, with only 36% of consumers saying they would purchase more products from a company with which they are aligned on social issues (Sprout Social, n.d.). A majority, 66%, of consumers believe that companies can make real change, with 67% believing that companies are effective at raising awareness around social issues (Sprout Social, n.d.). Being perceived as genuine is a problem facing many companies looking to take a stand on social issues. A majority of consumers, 53%, believe that companies only take social stances for public relations or marketing purposes, so it is an uphill battle for companies looking to engage in social causes (Sprout Social, n.d.). Companies have tried and failed to take a social stance successfully and ultimately angered everyone, including their target market. In a Super Bowl ad in 2017, Pepsi ran a commercial featuring Kendall Jenner handing a can of their soft drink to a police officer watching a Black Lives Matter protest (Victor, 2017). The commercial received sharp backlash in all forms of media, and Pepsi quickly issued an apology. Even after the apology, "millennials' willingness to buy a Pepsi plummeted to its lowest level in at least eight years, according to YouGov BrandIndex" (Rainey, 2020). The public will notice if a company takes a social stand that is inconsistent with its brand or does not appear genuine. Jia Wertz (2021) noted in the article "How Social Values Drive Consumers To Brands" that "transparency coupled with authenticity resonates with consumers" and "when brands get this right while supporting causes that are important to their customers, it even further solidifies customer loyalty and trust with those brands." A company's stance on social issues needs to be genuine, or consumers will recognize that.

Being genuine is not the only hurdle, and remaining neutral may not always be an option. Companies face more pressure than ever to take a side on social issues. The days of corporate neutrality appear to be ending, as only 23% of consumers feel that brands should never take a stance on a social issue (Sprout Social, n.d.). As older generations pass, this trend will likely continue since younger demographics feel strongly about companies taking a stance on social issues, with 80% of millennials and Generation Z believing that companies should take a stand, while only 58% of Generation X agree (Sprout Social, n.d.). In an attempt to remain neutral, former Disney CEO Bob Chapek attempted to keep the company out of legislation pending in Florida. Chapek reluctantly took a stance on Florida's "Don't Say Gay" legislation after facing backlash for his inaction (Maruf, 2022). After the legislation was introduced in the Florida Legislature, Chapek elected to email Disney staff but refused to issue a public statement citing his belief that corporate stances on social issues rarely have an impact. After Disney employees staged walkouts protesting his inaction, Chapek issued a public statement against the legislation and apologized to Disney employees. The statement condemned the legislation and stated that the company would pause political contributions in Florida. This statement caught the attention of Florida Governor Ron DeSantis, who went on the defensive and labeled Disney as woke. The intense political battle continued when, in response to Disney's position, the State of Florida enacted legislation to strip Disney of its ability to operate as a quasi-government overseeing its Florida resort properties. This special designation had a significant tax advantage for Disney. After facing multiple challenges, including parks and movie theaters being closed for the COVID-19 pandemic, Disney reported losses of $1.5B in the fourth quarter of 2022 (Maruf, 2022). This led to Chapek stepping down as CEO and former CEO Bob Iger returning as CEO, which increased Disney stock by 7% overnight after being down 38% on the year (Maruf, 2022).

DICK'S has successfully navigated a hotly debated social issue with a strong strategy. After making the decision, the company committed to it, communicating the message with conviction in media appearances, all while developing a business plan to recapture lost revenue (Hawkins, 2022). DICK'S has continued to donate and advocate for gun control measures since taking their stance on guns, demonstrating that this was not a publicity stunt. The conviction of their message and follow-through has helped DICK'S avoid becoming a PEPSI. They also avoided falling into the trap of neutrality as Disney did. Academy has also successfully navigated this topic. Although they took an opposite stance than DICK'S, it shows that consumers are divided on the issue. Academy strongly affirmed its desire to remain in the firearms business, which is something from which the company has not wavered.

A company needs to understand its market because being neutral may not be an option. If required to take a stance, the company must take a stance that should align with its core value as a business and, ultimately, with their consumer. This is emphasized in the division among consumers. According to Sprout Social (n.d.), 55% of consumers "would boycott or discontinue shopping with brands that support public issues that don't align with their views [and] 34% of consumers will decrease their spending with a brand whose stances they disagree with". This can be a difficult target to hit since most consumers across the political spectrum believe companies should take a stand on social issues. For consumers who identify as liberal, 79% agree with companies taking a stand compared to 67% of moderates and 65% of conservatives (Sprout Social, n.d.). With the country trending more and more towards a desire to shop at retailers with the same beliefs, this may explain the strategies of DICK'S and Academy Sports. Liberal consumers are more likely to want a company to take a stand on social issues, and DICK'S has been vocal about its positions on many left-leaning social issues. In contrast, Academy Sports has chosen to be vocal on gun rights, an essential stance for conservatives in the U.S. From a bottom-line perspective, there is neither a winner nor a loser. Both companies appear likely to achieve growth and success in the long term. They have accomplished this by firmly standing for their core values, clearly communicating them, and having a business plan to accommodate revenue losses for consumers who may not align with their values. Picking the correct side is less critical than firmly standing for your beliefs within a more socially conscious retail landscape.

REFERENCES

Academy Sports + Outdoors. (n.d.). https://www.academy.com

Academy Sports + Outdoors. (2020). Environmental, Social, and Governance Progress Statement. http://corporate.academy.com/wp-content/uploads/2020/08/academy-2020-esg-progress-statement.pdf

Academy Sports + Outdoors. (2021a). 2021 Annual Report. https://investors.academy.com/static-files/f0d21b9e-f7f5-4e12-8838-7fbbc47a9437

Academy Sports + Outdoors. (2021b, January 30). Form 10-K. https://investors.academy.com/node/7276/html

Academy Sports + Outdoors. (2022, December 9). Investor Presentation. https://investors.academy.com/static-files/184dc38a-35b4-45dd-bc93-30081568e8c1

Bates, J. (2019, October 7). Dick's Sporting Goods CEO Says Company Destroyed $5 Million Worth of Assault Rifles to Take Them 'Off the Street'. Time. https://time.com/5694749/dicks-sporting-goods-5-million-assault-rifles/

Bomey, N., Hafner, J. (2018, February 28). Dick's Sporting Goods pulled assault-style rifles after Sandy Hook, too. It didn't last. USA Today. https://www.usatoday.com/story/money/nation-

now/2018/02/28/dicks-sporting-goods-pulled-assault-style-rifles-after-sandy-hook-too-didnt-last/381385002/

DICK'S Sporting Goods. (n.d.). https://www.dickssportinggoods.com/

DICK'S Sporting Goods. (2021a). 2021 Annual Report. https://s27.q4cdn.com/812551136/files/doc_financials/2021/ar/404980(1)_1_Dick's-Sporting-Goods_AR_WR_R3.pdf

DICK'S Sporting Goods. (2021b, April 5). DICK'S Sporting Goods Announces Grand Opening of New Concept Store 'DICK'S House of Sport' And Expands Offerings in Select Golf Galaxy Locations Nationwide. https://investors.dicks.com/news/news-details/2021/DICKS-Sporting-Goods-Announces-Grand-Opening-of-New-Concept-Store-DICKS-House-of-Sport-And-Expands-Offerings-in-Select-Golf-Galaxy-Locations-Nationwide/default.aspx

DICK'S Sporting Goods. (2022). Investor Presentation | March 2022. https://s27.q4cdn.com/812551136/files/doc_presentation/2022/03/Investor-Deck-Shell_Master-File-Q421-vF-03.pdf

FOX 2. (2016, June 19). Gun enthusiasts calling for boycott on Texas-based Academy Sports. https://www.fox2detroit.com/news/gun-enthusiasts-calling-for-boycott-on-texas-based-academy-sports

Gibbons-Neff, T., Ismay, J., Watkins, A. (2018, March 3). Once Banned, Now Loved and Loathed: How the AR-15 Became 'America's Rifle.' The New York Times. https://www.nytimes.com/2018/03/03/us/politics/ar-15-americas-rifle.html

Harris, A. (2021, September 21). 'Everyone's an athlete': DICK'S Sporting Goods CEO Lauren Hobart on how to make retail more inclusive. Fast Company. https://www.fastcompany.com/90680397/everyones-an-athlete-dicks-sporting-goods-ceo-lauren-hobart-on-how-to-make-retail-more-inclusive

Hawkins, E. (2022, June 19). What happened when DICK'S Sporting Goods took a stand on guns. Axios. https://www.axios.com/2022/06/19/guns-corporate-messaging-dicks-sporting-goods

Maruf, R. (2022, November 21). Bob Chapek's tenure marked by political missteps inside and outside of Disney. CNN. https://www.cnn.com/2022/11/21/business/disney-chapek-florida-politics-legacy/index.html

McGaughy, L. (2019, November 1). Sutherland Springs shooter rejected by DICK'S Sporting Goods, bought weapon at Academy, wife says. The Dallas Morning News. https://www.dallasnews.com/news/politics/2019/11/01/sutherland-springs-shooter-rejected-by-dicks-sporting-goods-bought-weapon-at-academy-wife-says/

NSGA. (n.d.). https://www.sportsdestinations.com/management/economics/nsga-study-8221

Rainey, T. (2020, July 23). For Companies, Talking Politics or Opining on Social Issues Can Be Like Stepping on a Landmine. B.U. Today. https://www.bu.edu/articles/2020/for-companies-talking-politics-or-opining-on-social-issues-can-be-like-stepping-on-a-landmine/

Ripley, J. (2018, February 28). Sporting goods stores announced new change in firearm policy. WYFF. https://www.wyff4.com/article/sporting-goods-stores-announced-new-change-in-firearm-policy/18932734

Sprout Social (n.d.). #BrandsGetReal: Brands Creating Change in the Conscious Consumer Era. https://sproutsocial.com/insights/data/brands-creating-change/
Thomas, L. (2019, September 28). DICK'S Sporting Goods CEO Ed Stack took a controversial stance on gun control. Then he wrote this book. CNBC. https://www.cnbc.com/2019/09/28/behind-dicks-sporting-goods-ceo-ed-stacks-controversial-decison-on-guns.html

Victor, D. (2017, April 5). Pepsi Pulls Ad Accused of Trivializing Black Lives Matter. The New York Times. https://www.nytimes.com/2017/04/05/business/kendall-jenner-pepsi-ad.html

Visram, T. (2021, December 9). How DICK'S Sporting Goods went from championing gun reform to saving public lands. Fast Company. https://www.fastcompany.com/90694388/how-dicks-sporting-goods-went-from-championing-gun-reform-to-saving-public-lands

Waller, A. (2021, June 28). Academy Sports Can't Be Sued For Selling Gun Used In Sutherland Springs Shooting, Court Says. KUT. https://www.kut.org/texas/2021-06-28/academy-sports-cant-be-sued-for-selling-gun-used-in-sutherland-springs-shooting-texas-supreme-court-says

Walsh, J. (2022, January 5). U.S. Bought Almost 20 Million Guns Last Year — Second-Highest Year On Record. Forbes. https://www.forbes.com/sites/joewalsh/2022/01/05/us-bought-almost-20-million-guns-last-year---second-highest-year-on-record/?sh=66eac06213bb

Wertz, J. (2021, December 27). How Social Values Drive Consumers To Brands. Forbes. https://www.forbes.com/sites/jiawertz/2021/12/27/how-social-values-drive-consumers-to-brands/?sh=2818b86f7425

FAIR VALUE AND ASC 820

Sanuj K. Agrawal, New York Institute of Technology
Peter Harris, New York Institute of Technology

ABSTRACT

Fair value is an important concept in accounting, as it is used to determine the value of certain assets and liabilities. Fair value refers to the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date. Fair Value accounting results in increased volatility in financial statements as variations with change in market condition or fluctuation, it has major effects on earning and financial metrics. Fair value implies high degree of subjective and judgment and potential error in financial statement. It can lead to different assumptions and methods of valuation making financial statements less comparability. Complexity in financial statement can lead into difficulty of understanding and evaluation of Risk resulting in lack of transparency. Fair value accounting can provide more current and accurate information about the value of assets and liabilities, it can also have certain negative effects that need to be carefully considered and managed by companies and regulators. It is important to strike a balance between the benefits and drawbacks of fair value accounting to ensure that financial reporting is informative, transparent, and useful for decision-making.

JEL: M00

KEYWORDS: ASC 820, Fair Value

INTRODUCTION

In United States, Financial Accounting Standards Board (FASB) has accounting standard ASC 820 which provide guidance on how to measure the Fair value of Assets and liabilities. The full name of the standard is ASC 820, Fair Value Measurements and Disclosures

ASC 820 defines fair value as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date. The standard establishes a hierarchy for determining the reliability of fair value measurements, with Level 1 inputs being the most reliable, based on quoted market prices for identical assets or liabilities, and Level 3 inputs being the least reliable, based on unobservable inputs or assumptions.

Level 3 inputs are typically used when the fair value of an asset or liability cannot be measured using observable market data and require significant judgment and estimation on the part of the reporting entity. Examples of Level 3 inputs might include discounted cash flow models, appraisals, or models based on management assumptions.

As per ASC 820, companies are required to disclose the significant unobservable inputs used in their Level 3 fair value measurements, as well as information about the valuation techniques and processes used to develop those inputs. Companies must also disclose any changes in valuation techniques or significant transfers between Level 1, Level 2, and Level 3 inputs.

Level 3 inputs require more judgment and estimation than Level 1 or Level 2 inputs and are subject to greater uncertainty and risk. As a result, companies are required to provide additional disclosures and transparency

about their Level 3 fair value measurements, to help investors and other stakeholders better understand the assumptions and inputs underlying those measurements

OVERVIEW OF CLOUD COMPUTING IN BUSINESS : A REVOLUTION

Tushar Kumar, New York Institute of Technology
Peter Harris, New York Institute of Technology

ABSTRACT

Cloud computing is fast growing technology that has changed the way businesses and organizations approach IT infrastructure. This paper provides an overview of cloud computing, its benefits, and challenges. The paper also discusses the different types of cloud computing types, including public, private, and hybrid clouds, and the various service models, including Software as a Service (SaaS), Platform as a Service (PaaS), and Infrastructure as a Service (IaaS). Additionally, this paper examines the key security and privacy concerns that organizations should consider before migrating to the cloud.

JEL; M00

KEYWORDS: Cloud Computing, IT

INTRODUCTION

Cloud computing is a technology that has transformed the way businesses and organizations approach IT infrastructure. Cloud computing allows organizations to store, manage, and access data and applications over the internet, without the need for on-premises hardware and software. This paper provides an overview of cloud computing, its benefits, and challenges, as well as the different types and service models of cloud computing. The paper also examines the key security and privacy concerns that organizations should consider before migrating to the cloud.

OVERVIEW OF CLOUD COMPUTING

Cloud computing is a technology that provides" *access to computing resources, such as servers, storage"*, and applications, over the internet. The on-demand, pay-as-you-go delivery of IT tools over the Internet is known as cloud computing. You can use technology services, such as "*processing power, storage, and databases on an as-needed basis from a cloud provider like Amazon Web Services*"(amazon, nd) rather than purchasing, owning, and maintaining physical data centers and servers. Cloud computing services are typically delivered by third-party providers, who own and maintain the infrastructure.

A wide range of use cases, including "*data backup, disaster recovery, email, virtual desktops, software development and testing, big data analytics, and customer-facing web apps*", are being used by businesses of every size, type, and sector (Amazon, nd). For instance, healthcare organizations are utilizing the cloud to create more patient-specific therapies. Companies that provide financial services are utilizing the cloud to support real-time fraud protection and detection. There are three primary types of cloud computing models: public, private, and hybrid clouds.

> Public clouds are operated by third-party providers and offer resources and services to the general public over the internet.
>
> Private clouds are operated by organizations for their exclusive use and are typically housed on-premises or in a third-party data center.

Hybrid clouds combine elements of both public and private clouds and allow organizations to leverage the benefits of both models.

Cloud computing also offers three main service models: Software as a Service (SaaS), Platform as a Service

(PaaS), and Infrastructure as a Service (IaaS).

SaaS provides access to software applications over the internet.

PaaS provides a platform for developers to build and deploy applications.

IaaS provides access to virtualized computing resources, such as servers and storage.

CLOUD COMPUTING

Benefits of Cloud Computing on Businesses

Cloud computing offers several benefits to organizations, including:

Scalability: Without the need for additional hardware and software, cloud computing enables organizations to scale their IT resources up or down in accordance with their requirements.

Cost Savings: By doing away with on-premises gear and software, cloud computing allows businesses to save a lot of money.

Flexibility: Organizations can use any device and any location to access their data and apps thanks to cloud computing.

Improved Collaboration: No matter where team members are located, better collaboration is made possible by cloud computing.

Increased Security: The majority of cloud computing providers provide strong security steps to shield data and applications from online dangers.

Challenges of Cloud Computing

Despite the many benefits of cloud computing, there are also several challenges that organizations should be aware of, including:

Security Concerns: The possible security risks of cloud computing, such as data breaches and cyberattacks, must be understood by organizations.

Data Privacy: Organizations must make sure that the storage and processing of their data comply with all relevant data privacy laws.

Vendor Lock-In: Organizations need to be mindful of the danger of vendor lock-in, in which they depend exclusively on one provider of cloud computing.

Downtime: An organization's operations may be disrupted if cloud computing providers encounter downtime.

CONCLUSION

Cloud computing is a transformative technology that offers several benefits to organizations, including scalability, cost savings, flexibility, improved collaboration, and increased security. However, organizations must also be aware of the potential challenges associated with cloud computing, including security concerns, data privacy, vendor lock-in, and downtime. Organizations must carefully consider.

REFERENCES

https://aws.amazon.com/

https://www.bmc.com/blogs/public-private-hybrid-cloud/

https://u-next.com/blogs/cloud-computing/challenges-of-cloud-computing/

https://www.salesforce.com/products/platform/best-practices/benefits-of-cloud-computing/

DIGITAL PRODUCT DEVELOPMENT AND DIGITAL VISUAL EFFECTS – A CASE STUDY OF DIGITAL FILM AND VIDEO GAME MARKET

Jianfeng Wang, Millersville University of Pennsylvania
Kun Liao, Central Washington University
Pingping Tang, Washington State University

ABSTRACT

With the fast growth of digital products such as gaming platforms, digital product development has become very critical to the success of companies in these industries. This study identifies the differences between physical and digital products in terms of the new product development process. Through a case study in China, digital visual effects in the film and digital game industry are also analyzed.

KEYWORDS*:* Digital Film, Video Game, Development Process

INTRODUCTION

The new product development process of physical products has been well studied. However, the development of consumer digital products (e.g., e-books, phone apps, etc.) is less well documented and appears not to map very well onto the development process of tangible products. Given the increasing rate at which new digital products are entering the market and given the economic impact of some of the current digital products available, a better understanding of how such products are conceived, planned, designed, and tested is needed.

This research project aims to answer the following questions:

How does the loop of market-to-product-to-market differ for digital products?

What are the major differences between digital and physical products in terms of product development and distribution?

For this study, the research method is a case study. Product managers and designers who are currently engaged in the production of digital products such as video games and digital film are interviewed.

LITERATURE REVIEW

In this study, we focus on digital product development. Digital products are those products or services purchased, rented, or used, not in a physical format. Some typical examples of digital products are movies, games, or e-books. Compared to physical products, the development of digital products demands the most investments in terms of capital and human resources. Digital product innovation refers to using digital technologies to produce novel products (Nambisan et al., 2017). Thus, the new product development process of digital products is to generate ideas into concepts, then convert them into workable products for the market. The current literature focuses on the application of digital innovation and management elements for digital product development. Very little work has disclosed the development process of digital visual effects and video games in greater detail. Our study addresses the gaps in the literature by investigating the digital product development process and current challenges. We will first address the difference between physical and digital products, then illustrate our findings from the interview. It is found that there are some

major differences between physical and digital products in the market-to-product-to-market cycle. At the planning stage, most new physical products are based on market feedback or demands. The risk is relatively low. For digital products, with more innovation and higher uncertainty in the market, the risk is relatively high.

In general, at the product design stage, there are more incremental innovation ideas for physical products while more radical innovations for digital products.

The digital product does not have the "production" stage, which is a major stage in the cycle of the physical product. Digital production is a subprocess of digital product development

The Case of Digital Product Development in China

To investigate the digital product development process, we interviewed a leading image and technology company in Shenzhen, China. In this study, the interviewed company was anonymous, and we named it the company in the following pages. First, digital visual effects are another digital product since it creates a digital storytelling concept with computing technology (Hashim, 2019). Based on our interview, there are four stages for film production, including concept generation, film photography, digital visual effects, and press release. In this study, we focus on the development process of digital visual effects. -According to our interview, there is competition between visual effects studios and film photography in the film industry in China. Furthermore, the CEO indicates that digital visual effects are the most cost-effective way to produce certain scenes. Our study reveals that the most challenging part of visual effects is not about the technology or employee skills but the threats from human factors and the external market.

Our findings are different from other researchers since the quality of visual effects could be improved if there is better collaboration between film photography and the visual effects studio and if the film producer offers adequate time and resources to the visual effects studio. -Second, a video game is another typical digital product. The product development process of video games is about transforming a new concept into a workable product for the target audience. In this study, the publisher is also the investor, such as Tencent, responsible for financing, marketing, and releasing video games. The developer is the video games studio that contracts with the publisher. The project manager acts as the liaison between the publisher and game developers. The project manager must ensure the game's being made as agreed, to budget, and on time. In our case, the publisher is responsible for pre-production and press release, including idea generation, screening, and concept development. The developer is responsible for production and post-production, including fixing bugs and creating patches. Game concepts are highly abstract and require a development team with a varied skill set to develop video games. Every position is critical to the success of a video game. Each project in video game studios will have a producer, key programmers, artists, etc. The producer is responsible for day-to-day operations, assigning tasks, overseeing progressives, etc. In our case, the producer will announce everyday tasks and keep track of individuals' work in the QQ group.

The production stage is the most labor-intensive and longest stage of video game production. And prototyping is the most critical phase of video game production. Large publishers invest in about 50 to 100 video games annually, but only a few of these video games become successful in the open market. We find that publisher, such as Tencent, often outsources video game development to studios since it is not cost-effective to hire a large group of programmers in-house. As a result, competition among video game studios is fierce. Often, video game studios have to lower their prices to win the project from publishers, which adversely results in a price war. Working with well-known publishers is seen as an opportunistic innovation to success for video game studios. It is not uncommon for developers to accept an offer that doesn't make any profit. Our study has important implications for both research and business practice. Research gives insights into the digital product development process and discloses current challenges. For business practice, our study suggests that video game publishers should pay attention to the communication channel

and create two-way communication between developers and publishers. Video game studios should adopt the agile framework to track every task and enable every milestone of video game development to be achieved. From the environmental sustainability perspective, the film producer should consider using visual effects to produce certain scenes. For cost and time management, we also suggest investors in the film industry offer more resources to visual effects studios and use a monitoring system to monitor film production.

CONCLUSIONS, LIMITATIONS, AND FUTURE STUDIES

This is a case study on digital product development, which is the most critical phase in the market-to-product-to-market cycle for digital products. Through the literature review, the major similarities and differences between digital and physical products are identified. One major difference is that there is no "manufacturing" stage in digital product development. Another significant difference is that most funding for digital product development is on digital production and digital visual effects while the majority of the capital is for the manufacturing processes in the cycle of physical products. This research also reveals that digital visual effects are affected due to oligopoly competition in the film and video game industry in China. The limitations of this study include one single case in China, which may limit the information on digital product development. More cases in different industries and different countries are expected in future studies.

REFERENCES

will be provided upon request.

HOW THE PANDEMIC CATALYZED FINANCIAL INCLUSION EFFORTS THROUGH DIGITAL TRANSFORMATION

Jeremy Amshu Roberts, University of the Incarnate Word
Ryan Lunsford, University of the Incarnate Word

ABSTRACT

In 2010, The World Bank (2022) recognized concerted reform to the global financial industry as more than fifty-five countries committed to leading financial inclusion and institutional reform. This pledge served as the official initiation of global financial reform with efforts to bring more equitable financial solutions to underserved and unserved communities. However, a decade of lackluster efforts saw stagnation and a less-than-desired impact on effective financial inclusion. According to Klapper et al. (2022), the pandemic provided evidence of the digital acceleration of financial institutions with the first-time use of digital payments in developing countries. It was the perfect storm for financial institutions to deliver on their promise of financial inclusion. The pandemic exposed the difficulty of reaching underserved communities. It highlighted the outdated infrastructure that makes banking difficult for underserved, gender-specific, minority, uncredited, financially illiterate, low-income, and rural market customers. Institutions were compelled to act digitally and become more inclusive because customers could not walk into a brick-and-mortar bank and traditionally access services during the pandemic. This was the tipping point that required digital transformation as the catalyst for change. Financial inclusion requires institutions to change with action, thus enabling real progress (The World Bank, 2022, Klapper et al., 2022).

JEL: D600, D630

KEYWORDS: Financial Inclusion, Unbanked, Underbanked, COVID-19, Digital Transformation, Poverty, Financial Literacy

INTRODUCTION

According to The World Bank (2022), financial inclusion has been increasingly identified as the path to positively impacting the poverty gap. Financial inclusion involves fair access to financial services that reach financially excluded and underserved populations with banking solutions in a responsible manner consistent with channels and engagement tools that are readily available in the customer's region. A study by Emara and Mohieldin (2020) finds that in regions of extreme poverty in the Middle East and North Africa, financial inclusion efforts have had a positive and statistically significant impact on reducing extreme poverty in the region and that continuous improvements in financial access in these regions and bringing financial inclusion to the most vulnerable people will reduce extreme global poverty to no more than 5% by 2030. These targets are based on two benchmarks the United Nations and the World Bank set as opportunities to close the worldwide poverty gap. The authors write that when people are included in financial systems, they are better able to invest in education, invest in business, improve their health, and make choices that benefit their entire family. Worldwide financial inclusion efforts gained traction over the past two decades with increasing impact on the financial gap. However, COVID-19 quickly accelerated the need for attention when the pandemic hit. It highlighted the discrimination and exclusion of underserved and unserved populations causing catalysts to enter the market and positively affecting the industry (The World Bank, 2022). Since 2010, The World Bank (2022) has recognized the need to reform the financial industry and has had more than fifty-five countries commit to financial inclusion. This commitment produced strategies

and showed progress in lending institution policy reform, government policy reform, increased usage in mobile applications and services, leveraging of eCommerce and mobile data, development of ecosystem partnerships, and increased awareness of consumer protections and financial services. All those efforts revealed progress and change, but from 2011 to 2017, that financial gap saw stagnation caused by the lack of a catalyst to support the slowing and stagnant accelerator. Moreso, the hardship of financial inclusion and how consumers suffered changed from what many faced pre-pandemic to what people faced post-pandemic. In a pre-pandemic world, financial inclusion promoted fair access to financial products and services but battled against culturally acceptable partiality and selective lending based on physical traits, demographics, and personal bias. This means nothing has changed to disrupt the status quo and enforce financial inclusion. The World Bank (2022) defines financial inclusion as when businesses and individuals access the same valuable and affordable financial services and products to help meet their needs. Whether it is transactions, credit, insurance, savings, or payments, all can freely access and use these financial solutions without prejudice and in a sustainable way. This means that everyone should have equal access to financial services. However, because of the standard approach to banking pre-pandemic and the data used to make banking decisions, it was easy for financial institutions to be persistent in their methodology and not evolve because nothing had changed fundamentally (The World Bank, 2022).

COVID-19 brought upon industry catalysts and forced the hand of laggard financial institutions to catch up to the digital age and helped increase access to mobile wallets, mobile money accounts, and digital payment systems. Using QR codes and fully automating the application process created the need for new data sources to help determine eligibility. According to Klapper, Pesme, and Sirtaine (2022), digital payment solutions and mobile money accounts are the pathways into the digital economy. The Global Findex database, a report on global access to financial services from the World Bank Group (2022), highlights that "39% of adults in developing economies - or more than half of financial institution (excluding mobile money) account owners - opened their first account (excluding mobile money) at a financial institution specifically to receive a wage payment or emergency assistance payment from the government" (Klapper et al., 2022; World Bank Group, 2022). The pandemic prompted five components of meta-analysis the drastic rise for mobile financial solutions, fintech, challenger banks, financial literacy, and source data reform.

These five components became the catalyst and the driving force of re-stimulated financial inclusion. Those financial institutions that have effectively transformed financial inclusion have listened to consumer's needs and adopted new customer engagement methods, according to Fairchok (2022), have not just re-invested in their technologies but have also integrated modern technologies to complement their legacy systems per Hughes (2021), Pal et al. (2020) acknowledge that a study into mobile payments systems show that mobile usage services hold the key to enabling financial inclusion, Bataev (2019) discovers that the rise of challenger banks will uncover new sources of data for banking that empowers customer engagement and simplified communication, and Hasan, Le, and Hoque (2021) emphasize that financial literacy is crucial to the advancement of financial inclusion (Fairchok, 2022, Hughes, 2021, Pal et al., 2020, Bataev, 2019, Hasan et al., 2021). Literature reviews indicate that the inclusion of these five catalysts is how financial institutions increasingly succeed in transforming their businesses and adopting true financial inclusion. These five catalysts integrated into financial inclusion efforts can help alleviate the common culturally acceptable partiality and selective lending based on physical traits, demographics, education, and personal bias. In addition, these catalysts are quickly progressing the efforts to reduce the poverty gap and to help support a new cross-border credit economy powered by mobile devices and digital inclusion.

Problem

Financial inclusion efforts have highlighted the poverty gap and inequity in financial resources for the underserved and unserved populations, as well as identified areas of opportunity to transform financial markets to benefit the underprivileged populations and create a level playing field for all seeking financial solutions. Reviews of current literature indicate that post-pandemic catalyzed financial inclusion is

increasingly forcing the hand of laggard financial institutions and creating accelerated progress where stagnation persists through traditional financial reform methods and digital transformation efforts. The review of current literature examined the effects of the relationship between financial institutions and their digital transformation efforts to reduce the poverty gap, and most have still not made enough progress to warrant a change. However, those financial institutions that have effectively transformed financial inclusion have successfully adopted new customer engagement methods, promoted financial literacy education, integrated modern technologies, prioritized mobile solutions, and included the utilization of new data sources. Literature reviews indicate that the inclusion of these five catalysts is how financial institutions increasingly succeed in transforming their businesses and adopting true financial inclusion.

Background

According to Dev (2006), in the early 2000s, financial inclusion was defined as the ability to gain access to institutional banking services for disadvantaged and low-income groups seeking savings, insurance, and possibly payment services. More so than today's ability on how the services are engaged with, in the early 2000s, it was more about getting access for marginalized communities (Dev, 2006). In 2003, the Financial Literacy and Education Commission was established under the Fair and Accurate Credit Transactions Act of 2003 to seek a strategic direction for policy, research, practice, and education around informed financial decision-making (Financial Literacy and Education Commission, 2023). This helped to launch 2011 the Global Financial Literacy Excellence Center out of George Washington University School of Business to develop and advise on financial literacy education in the United States and around the globe (About | Global Financial Literary Excellence Center (GFLEC), 2023). A global financial literacy report by Klapper, Lusardi, and Van Oudheusden states that only one in three adults worldwide understand basic financial concepts. Globally, governments are creating programs to increase financial inclusion and access to financial services. However, without financial literacy, these opportunities increase debts and defaults in communities with sustained poverty (Klapper et al., 2015). In addition, a World Bank research team found that targeted financial literacy programs are imperative to more thoughtful Financial decision-making and financial inclusion efforts (Miller et al., 2014).

In research from Sarma, promoting an inclusive financial system is considered a policy priority by many countries (2007). Sarma poignantly states that literature passably discussed the close relationship between financial development and economic growth but fails to confer whether financial development implies financial inclusion and supports an efficient allocation of resources to underserved communities. Sarma's development of a financial inclusion index reveals that literature still failed to demonstrate a comprehensive understanding of the widespread use and implementation of financial inclusion across economies around the world and that there are limitations in the standard index due to a lack of adequate and appropriate data for all countries around the globe (Sarma, 2007). According to Mas (2010), the availability and relevance of financial services for underserved communities are hindered by the mass-scale delivery of technology-based systems that enable financial inclusion gains in developing countries. Mas states that without private investment in technology, it would be up to policymakers to make investments in innovation to help achieve mass-scale financial inclusion. The author asserts that a solution to financial inclusion is to take banking outside banks and make banking services available in every neighborhood.

He says that using technology can ensure that banks and customers interact remotely in a trusted way through mobile services, allowing for real-time engagement and transactions with anyone and anywhere. For example, in Africa, Mas (2010) states that fifty percent of the population in 2010 had cell phones, and only twenty-five percent had access to bank accounts (Mas, 2010). Pandey et al. (2010) state that successful efforts for the proliferation of financial inclusion are beyond the counting of how many more people in a specific country have access to banking solutions and that the idea is to focus on the capabilities of those financial institutions and convenience for the unbanked and underbanked. Pandey et al. (2010) say it is about introducing and utilizing innovative technologies. They state that these technologies help to lower

the cost, reduce the risk, and increase efficiency in rural areas where most underserved and underprivileged communities exist (Pandey et al., 2010). In an interview with senior executives from Oracle's Financial Services Global Business Unit by Jayaram (2017), the interviewer asks about the future of banking and how it is moving digital where transaction activity becomes a new digital channel. Jayaram asks about the future of banking and learns that purely digital transactions are still in the minority in developing countries but are organically cannibalizing traditional transactional channels. Jayaram also learns through the interview that as banks and financial institutions continue to evolve, to maintain efficiency, reach, and cost-effective outreach, they will need to move to digital channels and focus on process and automation rather than brick-and-mortar foundations (Jayaram, 2017).

According to a study by Pal et al. (2020), mobile payment systems in developing countries hold the potential for financial inclusion due to low digital penetration, competitive emerging markets, price sensitivity, and high risk of failure. These common characteristics in low-income countries create an environment suitable for the increased adoption of new mobile payment systems through the rapid usage habits of mobile devices (Pal et al., 2020). Financial inclusion continues to find consistency through the COVID pandemic, according to a survey by Senyo & Osabutey (2020), in the access to fintech innovations that provide ease of performance and accessibility to mobile-based financial services the preferred user experience (Senyo and Osabutey, 2020). Research by Mhlanga (2021) states that as emerging markets and financial channels rise through the changing banking environment post-pandemic, unbanked and underbanked individuals in rural mobile-based markets still cannot access traditional methods to show identification, collateral, and credit risk. This lack of connection using traditional and foundational methods cannot help a rural household determine if they can obtain credit, as there must be an accelerator for change. Mhlanga (2021) writes about applying machine learning and artificial intelligence systems that use alternative public data sources to address information asymmetry, moral hazard, and adverse selection (Mhlanga, 2021).

According to a study by Bataev (2019), the rise of challenger banks is quickly becoming the new model for banking as it brings together new sources of data with an easy-to-use customer engagement and communication platform and is built on technologies that allow for it to grow and adapt to growing challenges that traditional institutions face. Schepinin and Bataev (2019) find that digital transformation created the rise of challenger banks that focus on the economic efficiency of their financial activities and sees the value of mobile solutions combined with new technologies, new data sources, and a more efficient way to reach customers (Bataev, 2019, Schepinin and Dataev, 2019). As an economic leader and country built for widespread traditional access to financial services, the United States government has recognized that evolving financial inclusion market and that there must be a foundational change to influence the compounding effects of financial inclusion. In April 2022, the Aspen Institute announced, along with dozens of signatory partners, a United States call for a national financial inclusion strategy to support reshaping access to and utilization of financial services that bring together shared policies, products, and business models that generate an inclusive financial environment (Financial Security Program, 2022). Led by the Biden Administration, this recognition of a fragmented financial environment ensures a new design of financial systems that provides safe and affordable financial services, banking methods, credit, insurance, and programs sustained through a global pandemic (Financial Security Program, 2022).

Challenges

In most economies and traditional institutions worldwide, the financial industry is the laggard industry that looks to change when there finally is no other option before getting left behind with declining customer bases and outdated service channels. Market trends and literature identify challenges to adopting financial inclusion, even post-pandemic. According to Fairchok (2022), traditional incumbent banks are quickly being left behind by challenger banks and fintech that fill the gap between what customers expect and what banks can deliver. Fairchok explains that this is due to failing IT infrastructure, lack of sufficient customer

data, inconsistent digital offerings, and challenged ecosystems of partners worried about cannibalization. No change will mean no growth and, eventually, no survival for many banking institutions (Fairchok, 2022).

Another challenge facing financial institutions focused on financial inclusion solutions is choosing to build versus buy when they want to digitize and modernize their offerings and experience. According to Hughes (2021), deciding to innovate and digitally transform is not a binary decision to either build in-house or buy from a vendor. Instead, Hughes states that an answer is a mixed approach where financial institutions should continue to invest in their existing infrastructure and build upon it by buying into solutions that can accelerate differentiation and customer-centric solutions that enable financial inclusion (Hughes, 2021).

According to Malladi et al. (2021), achieving digital financial inclusion still has many hardships, especially in rural third-world countries where challenges persist. In many semi-urban and rural areas, there is still a clear digital divide among people with little to no understanding of mobile technologies and how to access banking systems through apps. Poor financial inclusion penetration is also consistent due to a lack of financial literacy in low-income communities, resulting in a mistrust of financial institutions and mobile financial services. In addition, data privacy is a significant concern in low-income communities due to a lack of security in non-smartphones and basic feature phones not offering biometric data and only basic SMS messaging for account transactions. Financial inclusion is catalyzed through digital financial access, but without financial literacy, consumer access is severely impacted and thus impedes most financial inclusion efforts. A study by Hasan, Le, and Hoque (2021) examines the impact of financial literacy on financial access. Findings show a significant effect when considering a person's profession, education level, experience using banks, and income level. They conclude that when financial literacy is impacted, the success of financial inclusion drastically diminishes.

RECOMMENDATIONS

The literature identifies a developing trend in how the approach to financial inclusion has evolved over two decades and how the global pandemic exposed the stagnation in the transformation of financial inclusion. The pandemic birthed five components of meta-analysis out of the drastic rise of fintech, challenger banks, mobile financial solutions, and source data reform to help five catalysts become the driving force for effective financial inclusion. Fairchok's (2022) survey shows that half of the respondents say their current banking relationships are not rewarding, are not fun, and do not feel emotionally connected to their bank. Hughes (2021) states it is not just buying or building but an investment into both strategies. Pal et al. (2020) identify that mobile payment usage services are essential for financial inclusion. Bataev (2019) states that with the rise of challenger banks, new data sources will power the new model for banking as it brings together customer engagement and simplified communication. Finally, Hasan, Le, and Hoque (2021) emphasize that financial literacy is essential to promoting financial inclusion. These five catalysts represent four critical recommendations to further financial inclusion efforts: customer experience, technology, data sources, mobile, and financial literacy (Fairchok, 2022, Hughes, 2021, Pal et al., 2020, Bataev, 2019, Hasan et al., 2021).

Customer Experience

The interaction between a financial institution customer and the financial institution through various online and offline channels through all stages of the consumption process, including pre-purchase, consumption, and post-purchase stages. The ability to service a customer on their terms, in their environment, at a convenient time, and in a way that is easy to use and understand. Sometimes just a change in the execution of the process can make all the difference in someone's life. According to the World Bank Group (2018), giving women equal access to financial services can empower women and impact their lives. The example given is when government deposits social welfare payments directly into a woman's online bank account. She then feels empowered to make vital decisions in the home and can make economic decisions for the

family. PWC (2020) states that customers increasingly want financial institutions to focus significantly on customer experience by organizing themselves around customer segments instead of product groups. This will address the 73% of women who said they were treated disrespectfully.

Technology

It is not just buying or building but an investment into both strategies. Continue to build upon and enhance your current legacy technologies but focus on bringing them up to date to allow scale and connectivity within an ecosystem. Where there is a need to build new capabilities, then build upon functional legacy systems and build to allow for future growth needs. Replace the outdated and non-compatible legacy technologies that obstruct innovation and implement new technologies that support modernization and growth at scale. Focus on technology utilization driven by the needs of both the financial institution and the customer to enable financial inclusion further. A PWC (2020) Global Innovation Survey highlights that 97% of chief executive officers consider innovation a key priority for growth. This type of innovation is not merely at the product level but across the entire company to help drive customer experience, supply chains, channels to market, systems and processes, and services.

Data Sources

Identify existing data sources still relevant to today's customers and support a broader inclusion of customers. Embrace new publicly available data sources that remove culturally acceptable partiality and selective lending based on physical traits, demographics, and personal bias. These new data sources should consider a data-driven culture that aligns qualification criteria with new data sources, including mobile usage and non-discriminatory data. For example, Roa et al. (2021) write that introducing super apps into traditional banking help to foster financial inclusion by utilizing transactional banking data and behavioral user data to help create targeted financial services that focus on underserved communities. These alternative data sources enhance a traditional credit score model and provide a new methodology for strategically managing risk and the possibility of user default with underserved customers.

Mobile

Financial institutions should focus on reaching their customers at scale on devices where they spend most of their time, which is on their mobile devices. By building engagement models via mobile, financial institutions can provide and personally make connections with their customers throughout the day, in any location, and in a personalized manner. According to the World Bank Group (2018), a significant rise in mobile financial transactions increased financial access for women, farmers, and low-income communities. The article states that globally 1.7 billion adults remain unbanked but, with a change to financial service systems, will have the opportunity to finally access financial services because two-thirds of them own a mobile phone.

Financial Literacy

Financial literacy identifies the knowledge or possession to make intelligent financial decisions with money and with an understanding of financial resources. Shen, Hueng, and Hu (2019) highlight that rural communities with no access to brick-and-mortar banking and most services rely on Internet users to connect to Internet banking. However, the education levels of consumers directly reflect financial literacy. Financial literacy and access to Internet usage are effective in affecting financial inclusion. However, promoting financial literacy to reach rural audiences and practice financial inclusion is necessary.

CONCLUSION

Financial institutions have attempted financial inclusion practices since the early 2000s with variable success. They stagnated ideas, but the pandemic created a disruption that forced the digital transformation of financial inclusion strategies and enabled the rise of five key catalysts for successful inclusion: the application and utilization of new data sources, implementation of new and updated technologies, the broad usage of mobile platforms for banking, new ways to achieve an engaging customer experience, and education efforts to boost financial literacy. These five catalysts integrated into financial inclusion efforts help to lessen the common culturally acceptable partiality and selective lending based on personal bias, physical traits, and demographics. The addition of these catalysts into the financial inclusion efforts is already accelerating the reduction in the poverty gap by bringing cutting-edge financial services to underserved and unserved communities and offering solutions to them that make sense, are easy to use, and accessible in their communities at a time that is convenient to them. Financial institutions that choose not to adapt to the population's changing needs will be left behind and eventually cannibalized by the rising fintech community and challenger banks. Financial inclusion is a recognized and legitimate concern that will continue to grow in its efforts and evolve. Financial institutions that ignore this trend will continue to phase themselves out of the industry and become obsolete.

REFERENCES

About | Global Financial Literary Excellence Center (GFLEC). (2023). Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC). https://gflec.org/about/

Bataev, A. V. (2019). Financial technology: Efficiency evaluation of challenger banks. In *2019 IEEE conference of Russian young researchers in electrical and electronic engineering (EIConRus)* (pp. 1371-1375). IEEE.

Dev, S. M. (2006). Financial inclusion: Issues and challenges. *Economic and political weekly*, 4310-4313.

Emara, N., & Mohieldin, M. (2020). Financial inclusion and extreme poverty in the MENA region: A gap analysis approach. *Review of Economics & Political Science: REPS, 5*(3), 207-230.

Fairchok, S. (2022). *Survey finds incumbent banks at a crossroads, losing customers to agile fintechs*. Insider Intelligence. https://www.insiderintelligence.com/content/survey-finds-incumbent-banks-crossroads-losing-customers-agile-fintechs

Financial Literacy and Education Commission. (2023). U.S. Department of The Treasury. https://home.treasury.gov/policy-issues/consumer-policy/financial-literacy-and-education-commission

Financial Security Program (Ed.). (2022). *Aspen Institute and Partners Call for National Financial Inclusion Strategy*. Aspen Institute. https://www.aspeninstitute.org/of-interest/aspen-and-partners-call-for-national-financial-inclusion-strategy/

Hasan, M., Le, T. & Hoque, A. (2021) How does financial literacy impact on inclusive finance? *Financ Innov 7*, 40. https://doi.org/10.1186/s40854-021-00259-9

Hughes, A. (2021). *Why The Choice To Build Versus Buy Is Becoming Obsolete*. Forbes. https://www.forbes.com/sites/forbesfinancecouncil/2021/11/15/why-the-choice-to-build-versus-buy-is-becoming-obsolete/?sh=735a02a04d91

Insider Intelligence. (2022). *Digital Transformation in Banking & Finance: Trends & Examples*.

https://www.insiderintelligence.com/insights/digital-transformation-banking-finance/

Jayaram, A. (2017). "Bridging financial inclusion with technology is key": Sonny Singh, Senior VP and GM of Oracle's Financial Services Global Business Unit, tells Anup Jayaram how the company is helping facilitate digital banking in India. *Business Today,* https://uiwtx.idm.oclc.org/login?url=https://www.proquest.com/magazines/bridging-financial-inclusion-with-technology-is/docview/1914775490/se-2

Klapper, L., Lusardi, A., & Van Oudheusden, P. (2015). Financial literacy around the world. *World Bank. Washington DC: World Bank, 2*, 218-237.

Klapper, L., Pesme, J., & Sirtaine, S. (2022). *Global Findex: Digitalization in COVID-19 Boosted Financial Inclusion*. CGAP. https://www.cgap.org/blog/global-findex-digitalization-covid-19-boosted-financial-inclusion

Malladi, C., Soni, R., & Srinivasan, S. (2021). Digital financial inclusion: Next frontiers—challenges and opportunities. *CSI Transactions on ICT, 9*(2), 127-134.

Mas, I. (2010). New opportunities to tackle the challenge of financial inclusion. *WP Series*, *40*.

Mhlanga, D. (2021). Financial inclusion in emerging economies: The application of machine learning and artificial intelligence in credit risk assessment. *International Journal of Financial Studies*, *9*(3), 39.

Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., & Zia, B. (2015). Can You Help Someone Become Financially Capable? A Meta-Analysis of the Literature. *The World Bank Research Observer, 30*(2), 220-246.

Pal, A., Herath, T., De', R., & Rao, H. (2020). Contextual facilitators and barriers influencing the continued use of mobile payment services in a developing country: Insights from adopters in India. Information Technology for Development, 26(2), 394-420.

Pandey, T., Krishna, N., Vickers, V., Menezes, A., & Raghavendra, M. (2010). Innovative payment solutions in agricultural value chain as a means for greater financial inclusion. *Agricultural Economics Research Review*, *23*(347-2016-16950), 527-534.

PWC. (2020). *Retail Banking 2020 Evolution or Revolution?* www.pwc.com/banking. https://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/banking-2020/assets/pwc-retail-banking-2020-evolution-or-revolution.pdf

Roa, L., Correa-Bahnsen, A., Suarez, G., Cortés-Tejada, F., Luque, M., & Bravo, C. (2021). Super-app behavioral patterns in credit risk models: Financial, statistical and regulatory implications. *Expert Systems with Applications, 169*, 114486.

Sarma, M. (2007). Index of Financial Inclusion. *Research Papers in Economics*. http://hdl.handle.net/10419/176233

Senyo, P. K., & Osabutey, E. L. (2020). Unearthing antecedents to financial inclusion through FinTech innovations. *Technovation*, *98*, 102155.

Schepinin, V., & Bataev, A. (2019). Digitalization of financial sphere: challenger banks efficiency estimation. In *IOP conference series: materials science and engineering* (Vol. 497, No. 1, p. 012051). IOP Publishing.

Shen Y, Hueng CJ, Hu W (2019) Using digital technology to improve financial inclusion in China. *Appl Econ Lett 00*(00):1–5. https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1606401

The World Bank. (2022). *Overview*. World Bank. https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview

World Bank Group. (2018). *Financial Inclusion on the Rise, But Gaps Remain, Global Findex Database Shows*. World Bank. https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2018/04/19/financial-inclusion-on-the-rise-but-gaps-remain-global-findex-database-shows

World Bank Group. (2022). *The Global Findex Database 2021*. World Bank. https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex

BIOGRAPHY

Jeremy Amshu Roberts is a Doctor of Business Administration Candidate at the University of the Incarnate Word and an Adjunct Professor of Marketing at Texas A&M University-San Antonio. In addition, he is a Senior Vice President of Marketing for Prosperas.

Ryan Lunsford is Professor of Management and Doctor of Business Administration Chairperson at the University of the Incarnate Word.

USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE TO GAIN A COMPETITIVE ADVANTAGE IN THE MARKET

Marian Simion Cernea, Valahia University, Romania
Marian Catalin Burcescu, Valahia University, Romania
Laszlo-Dorin Bukoszki, Dunarea de Jos University of Galati, Romania
Georgiana Alexandra Luculescu, Valahia University, Romania
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania

ABSTRACT

Artificial intelligence projects are being initiated in a wide variety of industrial sectors and are on the agendas of business decision-makers in various forms. Current successes with artificial intelligence are mainly achieved by using machine learning in the context of proofs of concepts, initial applications, and much more complex products. This paper seeks to use artificial intelligence to gain a competitive advantage in the market. To do so, companies must adopt an intelligence-based vision that goes beyond simple optimization and improvement of operational efficiency. The results of the analysis highlighted the fact that the central challenge for the future use of artificial intelligence is the development of appropriate application scenarios, their transformation into prototypes, and then the next decisive step: the development of operational applications that are then productive.

JEL: G00, J21, O33

KEYWORDS: Artificial Intelligence, Business Processes, Competitive Advantage

INTRODUCTION

Artificial intelligence (AI) is a revolutionary technology that has the potential to significantly impact society and business (Haenlein & Kaplan, 2019). AI is not a single technology but a combination of various techniques and algorithms that enable machines to perform tasks that require human-like intelligence (Wu, Zhu,Wu & Ding, 2014). AI algorithms learn from data and can improve their performance over time. Machine learning and deep learning are two popular AI techniques that are used to train machines to recognise patterns and make predictions (Colton & Wiggins, 2012). In addition, firms can adopt AI for detection, capture, and reconfiguration to transform their businesses and gain a competitive advantage (Dhamija & Bag, 2020). Artificial intelligence can also be used on top of a marketing analytics platform, allowing companies to use data for better decision-making and marketing strategies (Floridi et al., 2018). By generating growth and innovation, firms can use AI to expand their market share and outperform competitors (Haenlein & Kaplan, 2019). However, it is not enough to simply integrate AI applications into existing business processes. Instead, companies must also combine specific human expertise with artificial intelligence to create a unique competitive advantage that is difficult for competitors to replicate (Goodell, Kumar, Lim & Pattnaik, 2021).

To sustain this advantage over time, companies must develop a meta-intelligence that dynamically renews and recombines their intelligence architecture with multiple types of human and artificial intelligence (McAfee, Brynjolfsson, Davenport, Patil & Barton, 2012). This will allow firms to stay ahead of the curve and continue to improve their AI capabilities, making them better equipped to meet future challenges. It is also important to mention that advanced automation procedures will soon become standard tools in various industries. As such, their relatively isolated application will not be sufficient for companies seeking to gain

a competitive advantage using AI. Instead, firms must focus on developing unique and innovative AI-based solutions that differentiate them from their competitors (Coveney, Dougherty & Highfield, 2016).

Competitive Advantages Through Artificial Intelligence

The meaning of "artificial intelligence" has been the subject of countless debates in the seventy years it has existed. A key concept in modern AI research is the "intelligent agent" metaphor (Goodell, Kumar, Lim, & Pattnaik, 2021). For businesses, AI implementation must yield tangible, long-term advantages for them to justify its use. Demonstrations of how AI can boost sales or minimize expenses have already been accomplished to great effect. On the other hand, in the context of artificial intelligence, data bias describes an unexpected or potentially harmful property of data that leads to systematic bias in algorithm results (Wu, Zhu, Wu & Ding, 2014). Bias can be broadly defined as an undesirable effect or outcome produced by a set of subjective decisions or practices involved in the AI development process. AI is often part of an application or software environment. Therefore, the part of the application that uses artificial intelligence must be integrated into the application environment. This means that all the rules and lessons of classical software development in terms of architecture, interfaces, and integration challenges also apply to AI projects. Testing these applications in particular poses a major challenge, as testing has often proven insufficient to obtain reliable statements about the behavior of AI systems in practice.

Information systems that use neural networks as part of deep learning are primarily trained (Haenlein & Kaplan, 2019). The starting point for training is the training data, which must be labeled, i.e. assigned, according to the chosen AI method. Model formation should be prominently considered in management models for artificial intelligence. These new processes, which do not exist in traditional information management, include obtaining training and testing data, labelling data, and measuring data bias. For the management of artificial intelligence, it is important to identify the requirements that it must meet from the acquisition of training and test data and to find out whether the commercially available data meets the requirements. In the age of artificial intelligence, data ownership, and decision-making rights can also hinder innovative AI applications. There are still many departments that, for various reasons, assume that they are the sole owners of their data and can prevent other parts of the company from using it.

Solving historical problems in data handling is a central prerequisite for the successful use of artificial intelligence. Another important foundation for the successful use of artificial intelligence is the further development of culture, such as building a positive attitude towards this new technology. When it comes to AI governance, the foremost objective is to limit bias and remain open to altering AI applications (Haenlein & Kaplan, 2019). To assuage concerns, transparency in projects, improved access to information, continuous training, and clear career progression paths for employees evolving their jobs using AI are crucial steps. For the implementation of artificial intelligence, a specialized information technology infrastructure is vital (Frey & Osborne, 2017). This encompasses both the construction and maintenance of the platform itself, as well as the incorporation of external infrastructure. The degree of innovation in AI application determines the need for specialized servers and storage. Cloud-based solutions are particularly important when utilizing artificial intelligence. Make-or-buy decisions are very difficult when installing infrastructure. Many ideas for using artificial intelligence can only be realised if large storage and processing capacities are available (Dhamija & Bag, 2020). However, it should also be considered if data changes do not require regular retraining. As a rule, the strengthening of the corresponding capacity can be justified, even for larger companies, only in the case of particularly attractive business cases from an economic point of view. Cloud-based applications can be a possible solution as long as internet connectivity is constantly ensured, but their pay-per-use costs should not be underestimated.

CONCLUSIONS

The use of artificial intelligence (AI) can give companies a competitive advantage in the market, but to achieve this advantage, it is necessary to adopt a broader vision that goes beyond simple optimisation and efficiency in day-to-day operations (Floridi et al., 2018). Companies must be willing to invest in the development, implementation, and continuous improvement of AI solutions so that they can reap the full benefits of this technology. In addition, the development of meta-intelligence in AI-based companies can provide an intelligence-based competitive advantage (Dhamija & Bag, 2020). The joint effect of IT capabilities, including AI, has been shown to enhance competitive advantage in today's business landscape (Goodell, Kumar, Lim & Pattnaik, 2021). Companies can also leverage cognitive capabilities that provide a competitive advantage by building them into broader platforms or suites. In conclusion, AI can be a valuable tool for companies seeking a competitive advantage, but its application in isolation will not be enough. Instead, companies must use AI in conjunction with other IT capabilities and focus on developing a meta-intelligence to achieve a sustainable competitive advantage.

REFERENCES

Campedelli, G. M. (2020) "Where are we? Using Scopus to map the literature at the intersection between artificial intelligence and research on crime. Journal of Computational Social Science", https://doi.org/10.1007/s42001-020-00082-9

Colton, S., & Wiggins, G. A. (2012) "Computational creativity: The final frontier? ECAI, 12: 21–26.

Coveney, P. V., Dougherty, E. R., & Highfield, R. R. (2016) "Big data need big theory too. Philosophical Transactions of the Royal Society", Mathematical, Physical and Engineering Sciences, 374(2080): 20160153.

Dhamija, P., & Bag, S. (2020) "Role of artificial intelligence in operations environment: A review and bibliometric analysis", The TQM Journal, 32(4): 869–896.

Floridi, L., Cowls, J., Beltrametti, M., Chatila, R., Chazerand, P., Dignum, V., Luetge, C., Madelin, R., Pagallo, U., Rossi, F., Schafer, B., Valcke, P., & Vayena, E. (2018) "AI4People—an ethical framework for a good AI society: Opportunities, risks, principles, and recommendations", Minds and Machines, 28(4): 689–707.

Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017) "The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? ", Technological forecasting and social change, 114: 254–280.

Goodell, J. W., Kumar, S., Lim, W. M., & Pattnaik, D. (2021) "Artificial intelligence and machine learning in finance: Identifying foundations, themes, and research clusters from bibliometric analysis", Journal of Behavioral and Experimental Finance, 32: 100577.

Haenlein, M., & Kaplan, A. (2019) "A brief history of artificial intelligence: On the past, present, and future of artificial intelligence", California Management Review, 61(4): 5–14.

McAfee, A., Brynjolfsson, E., Davenport, T. H., Patil, D. J., & Barton, D. (2012) "Big data: the management revolution", Harvard Business Review, 90(10): 60–68.

Wu, X., Zhu, X.,Wu, G., & Ding,W. (2014) "Datamining with big data", IEEE transactions on knowledge and data engineering, 26(1): 97–107.

CORPORATE STRATEGY ORIENTED TOWARDS SUSTAINABILITY

Cosmin-Mihai Monac, Valahia University, Romania
Oana Cristina Balacciu, Valahia University, Romania
Sebastian Gabor, Valahia University, Romania
Nicoleta Biolan (Dan), Valahia University, Romania
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania

ABSTRACT

Corporate sustainability strategies have gained increasing importance in recent years as businesses and organisations recognise the need to include environmental and social considerations in their operations. Sustainability practises can help reduce the environmental impact of business activities while increasing long-term profitability. In this article, we will investigate what is meant by "corporate sustainability strategy" and how organizations could be working towards a future that is better for the environment.

JEL: Q56, M10

KEYWORDS: Corporate Sustainability, Sustainability Strategies, Corporate Social Responsibility.

INTRODUCTION

While Corporate Social Responsibility (CSR) has seen enormous growth in importance and research over the past ten to fifteen years, it is still a niche topic among the general public (Searcy, 2012). Public communication about corporate CSR activities is hardly visible, often not credible, and therefore rarely received positively by the public. Communicating their CSR activities has been and remains one of the biggest challenges for companies. A way out of this situation could result from the ever-increasing spread of social innovations. Corporate Social Responsibility can also be understood as a strategic corporate tool in terms of communication that generates additional competitive advantages (Deng, Kang & Low, 2013). Therefore, it might be useful to consider the company's social commitment (i.e., one of the differentiating factors from other companies) only in the context of communication activities, but this CSR measures itself to establish an independent brand. In the sense of the increasingly strong strategic orientation of CSR and social innovations, companies can be expected to increase this possibility of long-term development (Cui, Jo & Na, 2018). In this context, corporate sustainability strategies represent an essential step towards a greener future (Boons & Lüdeke-Freund, 2013). By incorporating environmental and social considerations into business operations, businesses can reduce their environmental impact, increase long-term profitability, and improve their reputation and brand image. However, the adoption of sustainability practices requires a significant commitment from businesses and requires careful assessment of costs and benefits, as well as collaboration and partnerships. By taking these steps, businesses can help create a more sustainable future for all.

Corporate Social Responsibility and Its Influence on Corporate Sustainability Performance

Most companies' acceptance of social responsibility is now more or less strategically anchored, and management and employees are increasingly aligning their actions accordingly (Dahlsurd, 2008). There is an opportunity for a new kind of strategic CSR, especially in this phase of upheaval. This is mainly due to the two dimensions of rapidly increasing complexity: the growth of diverse relationships with stakeholders on the one hand, and the increasingly complex societal challenges, especially in the social and environmental domains. According to Schaefer (2004), "corporate sustainability strategies" are designed to

"integrate environmental and social considerations into business operations." That's because companies have to consider how their decisions could impact the world around them. Sustainability strategies can include a wide range of initiatives, from reducing waste and carbon emissions to promoting social responsibility and ethical business practices.

An example of a sustainability strategy is reducing carbon emissions. This can be achieved through a variety of measures, such as using renewable energy sources, implementing energy-efficient practices, and reducing the use of fossil fuels. By reducing carbon emissions, companies can not only help mitigate the impact of climate change but also save on energy costs and improve their brand image. Another example of a sustainability strategy is the use of renewable energy sources. This may include installing solar panels or wind turbines or purchasing renewable energy credits. Adopting renewable energy sources can help companies decrease their reliance on non-renewable and limited fossil fuels, which can ultimately aid in reducing their carbon footprint and promote a more sustainable and cleaner energy future. Implementing sustainable practices is a win-win for businesses. By doing so, they not only reduce their environmental impact but also boost their long-term profitability. These strategies can save on energy expenses, curb waste, and enhance efficacy. Besides, with consumer demand for eco-friendly services and products rising, adopting sustainability practices helps improve brand image and reputation.

Sustainable supply chain practices may boost efficiency and productivity (Sudolska & Lis, 2017). Sustainable practices include, for instance, selecting less wasteful methods of production and environmentally friendly packaging. Businesses may improve their bottom lines, employee productivity, and environmental impact by adopting sustainable supply chain practices. The adoption of sustainable practices can foster ethical business behaviour and social responsibility (Deng, Kang & Low, 2013), as well as bolstering the bottom line. Businesses can support their workforce's diversity and inclusion, fair labour practices, and local communities. By prioritizing social responsibility and ethics, a firm can enhance its reputation, attract and retain top talent, and cultivate stronger relationships with stakeholders and customers. Examples of sustainability strategies include reducing carbon emissions, using renewable energy sources, and implementing sustainable supply chain practices. However, adopting sustainability practices requires a significant commitment from businesses, as it often involves changing established practices and investing in new technologies and processes. Therefore, businesses must carefully evaluate the costs and benefits of sustainability initiatives and develop a comprehensive implementation plan.

A key factor in successfully implementing sustainability strategies is measurement and reporting (Mardjono, 2005). Companies need to establish clear metrics for assessing the impact of their sustainability initiatives and regularly report on their progress. This can help ensure accountability and transparency and allow companies to identify areas for improvement. Another important factor is collaboration and partnerships. Companies cannot achieve sustainability goals alone and must work with suppliers, customers, and other stakeholders to drive change (Searcy, 2012). By collaborating with others, companies can share knowledge and resources and create a more sustainable future for all. Equally, sustainability-oriented strategy work may also result in unsustainable processes, products, business models, or even core resources, skills, and competencies being abandoned and new ones being created to achieve the desired symbiosis of economic and social benefits (Schaefer, 2004). In these cases, sustainable strategic management must be understood as an informational process in which substantial strategic and organisational changes are initiated.

CONCLUSIONS

The effective implementation of a sustainable strategy within a company requires an organisational structure that seems appropriate for the respective corporate culture and that drives the selected sustainability topics within the department or departments. The goal of a sustainable strategy is to incorporate sustainability issues into a company's core operational processes. A high level of transparency

on financial and non-financial performance is a fundamental part of evaluating the progress of the transformation process. In conclusion, corporate sustainability is a step towards a greener future, and its benefits are numerous. By adopting sustainability practises, businesses can reduce their environmental impact while increasing their long-term profitability. As consumers become more environmentally conscious, businesses that adopt sustainability practises are likely to gain a competitive advantage. It is therefore in the interest of businesses to include sustainability in their corporate strategies, not only for the environment but also for their own long-term success. In addition, there is also increased interest from international bodies, such as the European Parliament, which adopted a resolution on sustainable corporate governance, thus highlighting the importance of a sustainable approach in business (European Parliament Resolution, 2020). Thus, a corporate strategy based on sustainability can bring significant benefits both to the company and to the environment and society in general.

REFERENCES

Boons, F., & Lüdeke-Freund, F. (2013) "Business models for sustainable innovation: state-of-the-art and steps towards a research agenda", Journal of Cleaner Production, 45: 9–19.

Cui, J., Jo, H., & Na, H. (2018) "Does Corporate Social Responsibility Affect Information Asymmetry? ", Journal of Business Ethics, 148: 549–572.

Dahlsurd, A. (2008) "How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions, Corporate Social Responsibility and Environmental", Management, 15: 1–13.

Deng, X., Kang, J., & Low, B.S. (2013) "Corporate social responsibility and stakeholder value maximization: Evidence from mergers", Journal of Financial Economics, 110: 87–109.

European Parliament Resolution of 17 December 2020 on sustainable corporate governance (2020/2137(INI)) https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2020-0372_RO.html

Mardjono, A. (2005) "A tale of corporate governance: Lessons why firms fail", Managerial Auditing Journal, 20: 272–283.

Schaefer, A. (2004) "Corporate sustainability—Integrating environmental and social concerns? ", Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 11: 179–187.

Searcy, C. (2012) "Corporate sustainability performance measurement systems: a review and research agenda", Journal of Business Ethics, 107(3): 239–253.

Sudolska, A., & Lis, A. (2017) "Sustainable Enterprise and Sustainable Organisation: Mapping the Research Field with Keywords Analysis", Journal of Corporate Responsibility and Leadership, 4: 155–168.

NEW REQUIREMENTS FOR MANAGEMENT OF HEALTH SERVICES

Mihaela Mirela Dogaru, Titu Maiorescu University, Romania
Diana Andreea Mândricel, Titu Maiorescu University, Romania
Ana Maria Ifrim, Titu Maiorescu University, Romania
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania

ABSTRACT

In recent years, health management has faced a series of challenges that have determined significant changes from managing budgets to ensuring quality patient care. Healthcare management in the modern economy is a complex and multifaceted problem involving various stakeholders including hospitals, patients, providers, and governments. In this context, effective healthcare management becomes crucial for the success of any healthcare organization. This paper presents best practices and recommendations for navigating the complexities of healthcare management.

JEL: A12, B51, H51

KEYWORDS: Management, Quality, Health Services

INTRODUCTION

Healthcare management involves overseeing the administrative and operational aspects of healthcare organisations such as hospitals, clinics, and long-term care facilities (AAFP, 2014). This field requires a unique set of skills, including leadership, communication and problem solving. Healthcare managers are responsible for ensuring the smooth running of their organisation as well as providing quality care for patients (Waldman, Yourstone & Smith, 2003). Healthcare management refers to the application of management principles in healthcare to ensure efficient and quality patient care (Dixon, Greene & Hibbard, 2008). It includes planning, organising, coordinating and controlling healthcare resources, staff, and processes within the healthcare system. It involves managers, who are responsible for running healthcare facilities such as hospitals, health centers, or clinics. They need to have a sound knowledge of healthcare and management principles so that they can successfully manage the resources and processes within healthcare facilities. The main objectives of healthcare management include improving the quality of care, increasing efficiency and reducing costs, developing marketing strategies, and increasing patient and staff satisfaction (Robinson, 2005). To achieve these goals, managers must work closely with physicians and medical staff, develop strategies for recruiting and training staff, and implement state-of-the-art medical technology and equipment.

Understanding the Complexity of Health Management in the Modern Economy

Healthcare management is a complex field that requires an understanding of many factors, including regulatory requirements, financial management, and quality improvement. Healthcare managers must be able to identify competing priorities, such as cost management while maintaining the quality of care (AAFP, 2014). The healthcare industry is constantly evolving, and healthcare managers need to keep abreast of the latest trends and best practices. Among the major problems facing health managers are: financing - managing limited budgets, rising expenditure and costs of health services; staff - recruitment, training, and retention of qualified medical and administrative staff; technology - management of state-of-the-art medical technologies, equipment, and infrastructure needed to carry out medical activities; communication - ensuring effective communication between medical staff and patients and between different departments

within the medical units; demographic and epidemiological changes - adapting to changes in patient needs and requirements, as well as epidemiological developments and public health trends (Buntin, Haviland, McDevitt & Sood, 2011). All these aspects need to be taken into account and properly managed to ensure efficient and quality management of the health system.

Quality is essential in healthcare management (Robinson, 2005). Patients expect high-quality care and healthcare organisations must meet regulatory requirements for quality. Healthcare managers need to implement quality improvement strategies such as implementing evidence-based practices, measuring outcomes, and soliciting feedback from patients and staff. Quality improvement requires a culture of learning and continuous improvement, and healthcare managers must lead by example. In a rapidly developing healthcare system facing multiple challenges, ensuring quality can be difficult, but it is essential to provide safe and effective healthcare for patients (Buntin, Haviland, McDevitt & Sood, 2011).

Quality is critical in hospital management for the following reasons: patient safety - quality assurance in healthcare management is essential to prevent medical errors and other issues that can adversely affect patients; increased efficiency - quality management can help improving processes and procedures, reducing costs and increasing the efficiency of healthcare organizations; improving patient satisfaction—health care systems that focus on the quality of care are more likely to provide patients with a positive experience and meet their needs; adherence to standards—quality assurance has helps ensure compliance with standards and regulations set by organizations and regulatory bodies; enhances reputation – a healthcare system that focuses on quality of care can enhance the reputation of medical institutions and encourage patients to choose those institutions for treatment (Friedman & Goes, 2001).

There are several strategies to improve the quality of healthcare management (Zeadally, Siddiqui, Baig & Ibrahim, 2020). One effective approach is to implement evidence-based practice. Evidence-based practice is interventions that have been shown to work through research. By implementing evidence-based practices, healthcare managers can ensure their organizations provide the best possible care for their patients. Other strategies include measuring results, gathering patient and staff feedback, and implementing process improvements.

Among several strategies that have been shown effective in increasing healthcare quality management is: implementing a quality monitoring and evaluation system - this can identify problems and take action to correct them; developing standardised protocols and procedures - these can help to ensure uniform and quality care, regardless of the location or medical staff involved; improve communication between members of the health care team - effective communication can improve the coordination and quality of health care; developing training and education programs for healthcare staff - these can help to improve skills and medical knowledge, as well as increase staff commitment and motivation; encouraging patient participation - more active patient involvement can help to identify problems and develop better solutions for healthcare (Zeadally, Siddiqui, Baig & Ibrahim, 2020). There are many challenges in healthcare management, including managing costs, ensuring patient safety, and complying with regulatory requirements (Almalawi, Khan, Alsolami, Abushark & Alfakeeh, 2023). Healthcare managers must also navigate complex healthcare systems, including insurance reimbursement and electronic health records. In addition, healthcare managers must deal with staffing issues such as staff shortages and employee turnover. There are many challenges in healthcare management, and some of the most important include high costs - healthcare can be extremely expensive, which can lead to financial problems for patients, providers, and healthcare funders; increasing demand for healthcare - with population growth and aging, the demand for health care may exceed the capacity of the health system to provide adequate care; technology and innovation - while technology can be an excellent way to improve health care, it can be expensive and may require additional resources to implement and use effectively.

Technology is playing an increasingly important role in healthcare management (Zeadally, Siddiqui, Baig & Ibrahim, 2020). Electronic health records (EHRs) allow healthcare managers to quickly and easily access patient information while improving patient safety. Telehealth, or remote patient care, is another technology that is becoming increasingly popular in healthcare. Healthcare managers need to keep abreast of the latest technology trends to ensure their organizations provide the best possible care for their patients (Almalawi, Khan, Alsolami, Abushark & Alfakeeh, 2023). The quality and efficiency of health management can be significantly improved through the use of technology. Some technological approaches to achieving this objective include the following: health data management information systems - these can help to store and manage patients' medical data efficiently and improve coordination between different healthcare providers; telemedicine - using remote communication technology, patients can receive medical care remotely, which can be useful for patients living in rural areas or who have difficulty traveling to medical clinics; robots in healthcare - robots can be used to help perform certain medical procedures or to assist patients with reduced mobility.

Managers in medical facilities need a certain set of abilities, such as leadership, communication, and problem-solving, to succeed. Managers in the medical field must have excellent interpersonal and communication skills to successfully interact with patients, employees, and other key constituencies. They need to be able to think critically, solve complicated issues, and make challenging decisions. Managers in the healthcare sector also need significant financial management skills. The healthcare industry is constantly evolving and healthcare management is no exception. As technology continues to advance, healthcare managers need to stay abreast of the latest trends and best practices. Additionally, healthcare managers must be able to adapt to changes in healthcare policy and regulations. The future of healthcare management is likely to place an increased emphasis on quality improvement and patient-centered care. The future of healthcare management will be strongly influenced by technology, changing demographics, and the growing needs and expectations of patients (Almalawi, Khan, Alsolami, Abushark & Alfakeeh, 2023). Future healthcare management will be determined by a variety of important factors, including demographic changes, such as an ageing population, which will put additional pressure on the health system and require more efficient and adaptable management; develop new business models in healthcare, including subscription-based and value-based payment models, which will encourage care providers to focus more on quality of care and patient satisfaction; increasing the importance of personalised medicine, which will be based on genetic data and the patient's individual health profile (Zeadally, Siddiqui, Baig & Ibrahim, 2020). This approach involves analyzing the interactions among various stakeholders in the healthcare system and using this information to design interventions that can improve patient outcomes and healthcare efficiency. Overall, understanding the complexities of healthcare management in the modern economy requires an integrated, multifaceted approach that engages diverse stakeholders and recognizes the dynamic nature of healthcare systems. By employing value-based competition and complexity-based research in health services, we can improve the quality and value of health services delivered to patients.

CONCLUSIONS

The rapid evolution of the health services sector constitutes the basis for increasing concerns for clarifying and outlining the content of the processes and phenomena specific to this sphere of activity, as well as for the design of the analysis and action tools and the deepening of the mechanisms that characterize the practical approach of the units of the National Health System. The health services sector is probably one of the most dynamic sectors of contemporary society and economy, constantly changing in response to a whole category of forces: patient expectations, public policies, changing social models, and new technology. A health system is a dynamic network in which the interaction of these stakeholders affects the delivery of health services. Health service delivery faces many challenges and requires major improvements to increase the quality and value of patient care. Value-based competition is an approach proposed to improve health service delivery. This approach emphasizes delivering quality care to patients at a lower cost, achieved through increased efficiency and innovation. Furthermore, the complexity of healthcare management has

led to the emergence of complexity-oriented research on healthcare delivery, which provides a framework for understanding the complexity of healthcare systems and identifying effective strategies to address them.

REFERENCES

AAFP (2014) "The development of joint principles: Integrating behavioral health care into the patient-centered medical home", American Board of Family Medicine, 12(2): 183–185.

Almalawi, A., Khan, A.I., Alsolami, F., Abushark, Y.B., & Alfakeeh, A.S. (2023) "Managing Security of Healthcare Data for a Modern Healthcare System", Sensors, 23(7):3612.

Buntin, M. B., Haviland, A. M., McDevitt, R., & Sood, N. (2011) "Healthcare spending and preventive care in high-deductible and consumer-directed health plans", The American Journal of Managed Care, 17(3): 222–230.

Dixon, A., Greene, J., & Hibbard, J. (2008) "Do consumer-directed health plans drive change in enrollees' health care behavior? Health Affairs", 27(4): 1120–1131.

Friedman, L., & Goes, J. (2001) "Why integrated health networks have failed. Frontiers of Health Services Management", 17(4, Summer): 3–28.

Robinson, J. C. (2005) "Managed consumerism in health care", Health Affairs, 24(6): 1478–1489.

Waldman, J. D., Yourstone, S. A., & Smith, H. L. (2003) "Learning curves in health care", Health Care Management Review, 28(1): 41–54.

Zeadally, S., Siddiqui, F., Baig, Z., & Ibrahim, A. (2020) "Smart healthcare: Challenges and potential solutions using internet of things (IoT) and big data analytics", PSU Research Review, 4: 149–168.

BOOSTING TEAM PERFORMANCE: THE VITAL ROLE OF EFFECTIVE TEAM MANAGEMENT IN MODERN WORKPLACES

Ana Maria Ifrim, Titu Maiorescu University, Romania
Ionica Oncioiu, Titu Maiorescu University, Romania
Mihaela Mirela Dogaru, Titu Maiorescu University, Romania
Diana Andreea Mândricel, Titu Maiorescu University, Romania

ABSTRACT

In today's modern workplaces, effective team management plays a vital role in boosting team performance. A well-managed team can achieve great success and accomplish goals that might seem impossible to achieve individually. Team management involves several key factors, including clear communication, goal-setting, delegation of tasks, trust-building, and fostering a positive team culture. This paper explore these essential factors of effective team management and their impact on team performance.

JEL: D21, D23, M13, M14

KEYWORDS: Team Performance, Business Processes, Team Management

INTRODUCTION

Organizational changes are triggered by strong technological, social and societal trends (Batool & Imam, 2019). Companies are on the threshold of a new era in which cooperation will be organized according to different principles and processes will take on completely different dimensions. To keep pace, organizations must constantly adapt, incorporating new ideas and influences from both inside and outside, as well as people who are willing to continually drive change and take ownership of it. The culmination of these trends will also fundamentally influence the implementation of a consistently customer-oriented corporate design. A substantially different approach is needed, a new understanding of change processes and a sustainable interpretation of reputational risk (Palvalin, van der Voordt & Jylhä, 2017).

Successfully leading a team requires open communication, setting goals and assigning tasks (Thornton, 2016). Effective communication is essential in any environment where multiple people work together. It is important for the team leader to be able to communicate clearly and effectively with other team members to ensure that all team members are on the same page. Another important component that helps a team stay focused and motivated is setting achievable goals for the team (Bakker & Demerouti, 2017). The members of the team are obligated to have an awareness of the goals towards which they are working, and those goals need to be specific, quantitative, attainable, relevant, and subject to a period of time (Christian, Garza & Slaughter, 2011). It is crucial to ensure that everyone on the team has a role to play in attaining the team's objectives, and the best way to do this is to delegate work to the members of the team. When jobs are delegated effectively, it ensures that others in the team are working on projects that play to their individual strengths and are within their areas of competence.

Increasing trust among team members and fostering a positive culture may increase motivation and productivity (Batool & Imam, 2019). In any situation where team members interact, trust is critical because it allows those members to rely on each other to get things done. Team leaders have the potential to earn the trust of their colleagues by being honest and transparent while demonstrating a commitment to the team's goals. A productive team culture encourages members to work together on projects and maintains

an open line of communication (Christian, Garza & Slaughter, 2011). The members of the team should feel safe enough to share their thoughts and ideas without thinking about getting evaluated. A successful and motivating team culture encourages originality, creativity, and a feeling of belonging among its members, which in turn boosts motivation and output. Regular feedback and performance evaluations can help identify areas for improvement and promote continued growth and development (Bisht, Trusson, Siwale & Ravishankar, 2021). Feedback is essential in any team environment as it helps team members understand their strengths and weaknesses. Team leaders should provide constructive feedback regularly to help team members improve their skills and knowledge. Performance evaluations are crucial in identifying areas for improvement and promoting continued growth and development. Performance evaluations help team members understand their progress towards the team's goals, identify areas for improvement, and develop strategies to improve their performance.

The Perspectives for Maximising Team Productivity in Modern Workplaces

In today's professional sphere, effective team management is an indispensable key to success (Bisht, Trusson, Siwale & Ravishankar, 2021). By implementing a sound team management strategy, organisations can create a culture of productivity and positivity while simultaneously boosting employee motivation and engagement. Ultimately, team management aims to facilitate an environment in which individuals can collaborate efficiently towards shared goals. Achieving this requires a thorough understanding of each team member's strengths and limitations and fostering a culture of communication, collaboration, and mutual support. The formation of organisational culture is influenced by myriad factors such as leadership style, team member behaviour, and company values (Scott-Young, Georgy & Grisinger, 2019). However, team management that promotes positivity and support is instrumental in shaping a favourable work environment.

Optimising team productivity requires a deep comprehension of team dynamics and how they influence overall performance (Christian, Garza & Slaughter, 2011). This entails an understanding of each team member's strengths and weaknesses and how to utilise them to achieve shared objectives. Additional elements that may impact team dynamics include communication styles, decision-making procedures, and conflict resolution strategies. Acquiring such insights allows team managers to create strategies that keep their teams on track and productive while proactively addressing any arising concerns. Successful completion of shared objectives and increased productivity lie in comprehending team dynamics. Identifying the strengths of each member and their interplay is crucial for success (Bisht, Trusson, Siwale & Ravishankar, 2021). Additionally, communication and collaboration should be monitored, and potential conflicts should be addressed and resolved efficiently.

Effective team management requires strong leadership skills, including the ability to motivate and motivate team members, provide guidance and support, and make difficult decisions when necessary (Bakker & Demerouti, 2017). A key aspect of team management leadership is creating a culture of trust and transparency where team members feel valued and supported. Managing a team effectively is crucial, but it is not without obstacles. These include communication breakdowns, internal conflicts, and difficulties overseeing teams in remote locations. Overcoming these obstacles requires developing strong conflict resolution and communication skills. Strategic use of technology and tools is also key to successfully managing remote teams. At the same time, effective team management is always a challenge, regardless of the size of the industry or organisation. This challenge is due to the fact that there may be difficulties in determining the most suitable tasks for each member, but effort is the key to a successful outcome. Equally, motivation and commitment are key factors that determine the success of a team. Recognising the contributions of each team member and fostering a positive and enjoyable workplace environment are vital steps to achieving this goal.

The process of activating a team's identity requires a manager to be aware of the connection between commitment, identity, and the understanding of leadership (Scott-Young, Georgy & Grisinger, 2019). Therefore, the presentation of fundamental considerations regarding the retention and identity of team members provides guidance on leadership behaviour. Also, leadership means influencing the behaviour of other people in order to achieve goals, and for this, the way of leading is important. This is achieved either through traditional means such as authority, control, and power or through building a good relationship. The combination of identity, vision, and strategy raises a new level of confusion among managers about the importance of team attachment (Palvalin, van der Voordt & Jylhä, 2017). Money and incentive systems are not enough to bond team members so that they are motivated to work for the company. When employees and companies enter into a contract, there are not only material interests but also basic existential needs. They are regulated by the psychological contract that develops over time through the experiences that both parties have with each other (Thornton, 2016). Employees become loyal when the contractual provisions are respected; only then is the diversity of their own needs and interests taken into account. Successful management must consider the context in which the team operates because there is no involvement, no commitment, and no compliance in the day-to-day implementation of the company's visions and strategies without commitment to them (Bisht, Trusson, Siwale & Ravishankar, 2021). Attachment has to do with being able to find one's identity at work. If managers want to lead successfully, they must address the topic of identity at the individual and team levels.

CONCLUSIONS

Clear communication, goal-setting, delegation of tasks, trust-building, fostering a positive team culture, regular feedback, and performance evaluations are key factors that contribute to effective team management. A well-managed team can achieve great success and accomplish goals that might seem impossible to achieve individually. Therefore, it is crucial for team leaders to focus on effective team management to ensure that their team achieves its full potential. On the other hand, by creating a positive and supportive team culture, understanding team dynamics, and leveraging tools and technologies to improve communication and collaboration, organizations can maximize team productivity and drive business success. As a team manager, it is essential to develop skills and strategies to effectively manage the team, including strong leadership skills, effective communication and collaboration, and a focus on building a strong team culture. In this way, management can help create a more engaged, motivated and productive team and drive the success of the organization as a whole.

REFERENCES

Bakker, A.B., & Demerouti, E. (2017) “Job demands-resources theory: Taking stock and looking forward”, Journal of Occupational Health Psychology, 23: 272–285

Batool, S. N., & Imam, H. (2019) “Conflict resolution with constructive controversy, team performance: A meta-analysis”, SSRN Electronic Journal https://doi.org/10.2139/ssrn.3380120

Bisht, N., Trusson, C., Siwale, J., & Ravishankar, M. (2021) “Enhanced job satisfaction under tighter technological control: The paradoxical outcomes of digitalisation”, New Technology, Work and Employment https://doi.org/10.1111/ntwe.12222

Christian, M. S., Garza, A. S., & Slaughter, J. E. (2011) “Work engagement: a quantitative review and test of its relations with task and contextual performance”, Personnel Psychology, 64: 89–136.

Palvalin, M., van der Voordt, T., & Jylhä, T. (2017) “The impact of workplaces and self-management practices on the productivity of knowledge workers”, Journal of Facilities Management, 15(4), 423-438.

Scott-Young, C. M., Georgy, M., & Grisinger, A. (2019) "Shared leadership in project teams: An integrative multi-level conceptual model and research agenda", International Journal of Project Management, 37(4): 565–581.

Thornton, M. (2016) "Work/life or work/work? Corporate legal practice in the twenty-first century", International Journal of the Legal Profession, 23: 13–39.

THE FAILURE OF THE TWENTIETH CENTURY EUROPEAN PERPETUAL PEACE PROJECT: THE SOCIAL CONSTRUCTION OF THE WEST VIA OPPOSITION TO RUSSIA

Benedict E. DeDominicis, The Catholic University of Korea

ABSTRACT

This paper critiques the de facto equation of Europeanization with submission to American hegemony. It traces the choices that allowed the EU to be equated as one of side of the same coin with NATO. France's 2009 rejoining the NATO command structure encouraged this perception. It comports with the claim that American liberal hegemony made the European integration process feasible. It highlights the consequences for conflict resolution of the Europeanization process being equated with attitudinal orientation towards accepting American hegemony. Ukraine is a case study of this process on the level of indirect conflict between Moscow and Washington each seeking to contain each other. European integration's focus on developing vested economic and bureaucratic interests has tied it to American hegemony. It facilitated the institutionalization of anti-Moscow influence tendencies in European integration. The paper adopts a process tracing methodological approach with a focus on the Cold War and the prevailing views that have emerged around it. The institutionalization of Euro-Atlantic integration includes the internalization of the assumption that the USSR, and later Russia, were imperialist aggressors which the US-led Euro-Atlantic community successfully, and relatively peacefully, contained. Moscow's prevailing view does not share this problematic analysis regarding post-1945 Soviet foreign policy motivation.

JEL: F5

KEWORDS: International Political Economy, International Relations, National Security.

INTRODUCTION

This study examines how did the EU become part of this perceived support system for anti-Russian national social liberation movements. A similar support system did not exist in 1938-39. Of course, Czechoslovak capabilities versus Hitlerian Germany were significantly more diminutive in comparison to the Russia-Ukraine dyad. Ukraine's national morale had the greater boost despite explicit US statements of non-intervention. Simply by its existence, the so-called West inspired Ukrainian nationalism. Ukrainian nationalists could plausibly, and ultimately, correctly believe that if they had the will to resist with massive deadly force, they would gain Western economic and military supplies. They were correct. From an ontological, constructivist perspective, the West clearly exists in the Ukrainian prevailing view. On the basis of belief in the West, Ukrainian government policy is making existential decisions to determine the fate of the Ukrainian nation.

LITERATURE REVIEW

Ukrainian Nationalism and the (so-called) West

For decades, French leaders periodically have called for what today Macron labels European "strategic autonomy" but persistently have lacked the political capacity to move towards it (Anderlini and Caulcutt, 2023). One obstacle has been persistent German skepticism towards French proposals that even risk suggesting a distancing of the EU from its foundational reliance on US-NATO security in Europe (Erlanger,

2023). It corresponds with a de facto default on the American alliance to ease any fears regarding economic dependency on Germany. Controls that France and others place on Germany through the EU are important as well, but not sufficient. Nationalism is significantly stronger among the East European EU members. Poland, for example, under the Law and Justice Party in power since 2015 relies on its US alliance to support its cooperation with its allies. French president Emmanuel Macron's conciliatory approaches to Beijing led Polish senior officials to reaffirm their US alliance as the foundation of their security (Cohen, 2023). This reliance facilitates the ruling rightwing Law and Justice Party to utilize appeals to latent, but salient Polish suspicion towards Germany to win votes ("Poland Formally Demands," 2022). It is secure in the notion that such appeals have American hegemony as political guardrails with the raging war in neighboring Ukraine.

DATA AND METHODOLOGY

NATO Post-Cold War Containment of Moscow

The February 24, 2022, Russian invasion of Ukraine temporarily pushed the preoccupation with China down the agenda for EU-NATO cooperation. Recently (January 2023) the leaders of the member states of EU reaffirmed EU-NATO unity. They described the enhancement of the EU security capabilities as a strengthening of the North Atlantic alliance's capabilities (European Council, 2023):

> *"Our mutually reinforcing strategic partnership contributes to strengthening security in Europe and beyond. NATO and the EU play complementary, coherent and mutually reinforcing roles in supporting international peace and security. We will further mobilize the combined set of instruments at our disposal, be they political, economic or military, to pursue our common objectives to the benefit of our one billion citizens"* (para. 9).

The US response to Moscow's February 24, 2022, invasion of Ukraine functionally aims to contain Russian irredentism. It assumes that Russian belligerence is due to frustrated great power status recognition of Russia's hegemony over the territories of the former Soviet Union. It does not assume that the prevailing view in Moscow perceives an indirect, but intense threat to Russia through American-led globalization of Ukraine via its European integration variant (DeDominicis, 2022). This perceived enemy stereotype views the greater polity challenge of American-led globalization. In this definition of the situation, the observer sees US foreign policy motivation as belligerently aggressive. It is a diabolically clever, cynically rational actor engaged in a long-term plan to dominate the international community (Cottam 1977). This view characterizes the prevailing view in Washington regarding the Cold War that the US allegedly won by successfully containing the USSR. Moscow perceives it as aiming to subvert and disintegrate Russia through the attraction of so-called Europeanization of the former Soviet territories. Ukraine, according to the prevailing Russian narrative of its national history, is the most vulnerable and attractive target as the cradle of Russian civilization. It is also the most vulnerable target for Europeanization due its political geography. For example, in August 2022, Russian Security Council secretary Nikolai Patrushev stated, "By organising a coup d'etat in Kyiv in 2014 and starting the accelerated transformation of Ukraine into the so-called anti-Russia, the Anglo-Saxons set out not only to create a springboard for pressure to be put on our country, but also to create a precedent for the further fragmentation of the Russian ethnic group in order to completely eradicate it" ("Russia Fighting Ukraine's Western-Installed Puppet Regime," 2022).

Moscow's Prevailing Worldview

The prevailing worldview in Moscow as of 2023 views the EU as essentially the institutional framework for US hegemonic coordination of the national power resources of its NATO allies. This Russian government prevailing view contrasts with some Western academic literature portraying the EU's Common Defense and Security Policy from a neo-realist perspective. It sees the CDSP as an EU attempt at

"balancing" against the US in the post-Cold War unipolar environment. Other literature views the EU as lacking the power capability to act in the military arena independently of the US. The CSDP in fact enhances US-EU security cooperation to make a "more effective and enduring NATO" (Erciyas and Soydemir, 2022, 8). This latter perspective is closer to Moscow's worldview. Far from viewing the EU as balancer or hedger against the US, Moscow sees the Trump administration as illustrating the weakness of the EU. French president Emmanuel Macron highlighted this weakness by describing NATO during the Trump administration as experiencing "brain death" due to "a lack of strategic coordination and leadership from the United States" (Erlanger, 2019, para. 1). One 2021 observer infers that the start of trends leading to Macron's pronouncement emerged with the Obama administration's "transatlantic departure" with its heralded "pivot" to Asia (Ferreira Da Cruz, 2021, 15).

The EU remained collectively passive. Among the obstacles was the generally stronger commitment of the newer east European members of NATO/EU to orienting their military security policies towards Washington. "Because of this insurmountable structural cleavage, the EU will experience, for a long time from now on, a gap between the political will of unity, formally expressed by European leaders and the actual capacity to adhere to the idea of 'strategic European autonomy'" (Naumescu, 2020, 33-34). Macron's November 2019 corpse-like characterization of NATO generated rejections of varying intensity. They came, among others, from the Turkish president, the German Chancellor and the NATO Secretary General. Among other rejoinders, Jens Stoltenberg responded, "But the European Union cannot defend Europe. European unity cannot replace transatlantic unity. A strong NATO and a strong European union are two sides of the same coin. Both are indispensable for the continued freedom and prosperity of Europe" (NATO, 2019, para. 27, referenced in Sarcinschi, 2019).

According to this perspective, Joe Biden represents the reassertion of the primacy US foreign policy establishment, founded and cultivated during the Cold War. Notoriously referred to as "the Blob," it is "the bipartisan, Washington-based, foreign policy elite that believes maintaining the United States' global dominance is essential to ensuring American safety and international peace" (Beinart, 2022, para. 5, Lyall, 2021). Reynolds (2020, 44) notes that "the more influential critics of Washington's foreign policy consensus argue […] that a broad bipartisan conglomeration of interlocking bureaucracies, think-tanks, and lobbies constitutes the Blob." The developing institutionalization of the functional assumption that post-Soviet Moscow remains a foreign policy challenge came to characterize the prevailing view in post-1991 Washington (Maitra, 2021).

RESULTS AND DISCUSSION

Russian state-controlled broadcast media reminded domestic viewers that French president Emmanuel Macron repeatedly communicated personally via telephone with Russian president Vladimir Putin. Macron sought to dissuade Moscow from its full-scale 2022 invasion and then continued in attempting to persuade Putin to order a stop, but "Macron himself with his endless phone calls to the Kremlin got nowhere" ("Russian TV News," 2023, para. 16). This same state-controlled news broadcast on April 7 characterized France as a "vassal" of the of the US: "this is what happens when a vassal tries its hardest to formulate an independent policy, it doesn't really work out" ("Russian TV News," 2023, para. 19). France's supposed demonstrated genetic incapacity for agency explains Macron's alleged failure to persuade Chinese president Xi Jinping to pressure Moscow during Macron's state visit to Beijing. Notably, commenting on his just-completed state visit in Beijing, Macron declared on April 13 that being a US ally did not require being a "vassal" to the US (BBC, 2023, para. 3).

According to Moscow's prevailing worldview, this absence of agency capacity derives from the stereotyped nature of European Union polities. These forces that now threaten to subjugate Moscow have their foundation not in the individual foreign policy decision makers themselves. Liberal capitalist polities utilize non-state actors, e.g., multinational corporations and human rights NGOs, to become the Western polity

agents for undermining Russian national morale. National morale is one of the core components in Morgenthau's conceptualization of power (Morgenthau, 1993).

A Path Forward

China can potentially play a role in maneuvering diplomatically to persuade Moscow to view the war in Ukraine as a hurting stalemate. The US and its allied would have to utilize its bargaining leverage to bring around Kyiv to this point of view. In this scenario, the US and its allies will continue to pledge military support to Ukraine but not sufficient to allow Kyiv to retake more territory, if Russia mobilizes. Kyiv's prevailing view that Russia is politically vulnerable will take time to disintegrate while Kyiv's expenditures in casualties seem not to be providing more than a military stalemate. The European Union will acquiesce to the US-led strategy. They will rationalize that by maintaining the alliance, Russia will more likely arrive at the hurting stalemate position as Russia integrates with Asia.

CONCLUDING REMARKS

This paper has attempted to outline the prevailing views in Moscow, Brussels and Washington regarding so-called globalization's role in the Russo-Ukraine War. It highlighted the indirect nature of political competition and competitive political interference in third actors due to the imperatives of the nuclear setting. It highlighted that the European Union has not persuasively demonstrated its capacity to occupy a convincing balancer role in a multipolar international political system. It rather functions as a coordination mechanism supporting US global hegemony. Putin's Russia has consequently allied the Beijing to counter the diplomatic bargaining advantage of the so-called West. The latter seeks functionally to ally with Ukrainian nationalism against Russian irredentism.

REFERENCES

Anderlini, J. and C. Caulcutt (2023) "Europe must resist pressure to become 'America's followers,' says Macron: The 'great risk' Europe faces is getting 'caught up in crises that are not ours,' French president says in interview." Politico, April 9. Accessed April 11, 2023. https://www.politico.eu/article/emmanuel-macron-china-america-pressure-interview/

BBC (2023) "Macron on Taiwan: 'An Ally Not a Vassal', Says France Leader," BBC, April 13. Accessed April 14, 2023. https://www.bbc.com/news/world-europe-65258129

Beinart, P. (2022) "Is Biden's Foreign Policy Team the Best of 'the Blob'? *New York Times*, June 2. Accessed December 26, 2022. https://www.nytimes.com/2022/06/02/opinion/biden-the-blob-china-us.html?searchResultPosition=1

Cohen, R. (2023) "From Red Carpet to Doghouse: Macron Returns From China to Allied Dismay," New York Times, April 11. https://www.nytimes.com/2023/04/11/world/europe/macron-china-allies.html.

Cottam, R.W. (1977) *Foreign Policy Motivation: A General Theory and a Case Study*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

DeDominicis, B.E. (2022) "Historical Analogies and the Ukraine Crisis: Comparisons and Contrasts of Interwar German with Post-Cold War Serbian and Russian Irredentism and Western Responses," *International Journal of Management and Marketing Research*, vol. 15(1), p. 15-46. https://www.theibfr.com/wpfb-file/ijmmr-v15n1-2022-2-pdf/

Erciyas, A. and A. Soydemir. (2022) "Transformation of the EU Common Security and Defence Policy after 2014 Regarding Ukraine Crisis," *Security Strategies Journal*, April, p, 1-30. doi:10.17752/guvenlikstrtj.1061410.

Erlanger, S. (2019) "Macron Says NATO Is Experiencing 'Brain Death' Because of Trump," *New York Times*, November 7. https://www.nytimes.com/2019/11/07/world/europe/macron-nato-brain-death.html?searchResultPosition=1

Erlanger, S. (2023) "When It Comes to Building Its Own Defense, Europe Has Blinked," New York Times, February 4. https://www.nytimes.com/2023/02/04/world/europe/europe-defense-ukraine-war.html?searchResultPosition=11

European Council. (2023) Joint Declaration on EU-NATO Cooperation, 10 January 2023, Press Release. Accessed January 13, 2023, https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2023/01/10/eu-nato-joint-declaration-10-january-2023/

Ferreira Da Crus, M.A. (2021) "'Nato 2030': Survival in a New Era," *Janus.Net: E-Journal of International Relations* vol. 12(1), p. 13-30. doi:10.26619/1647-7251.12.1.2.

Lyall, S. (2021) "For Some, Afghanistan Outcome Affirms a Warning: Beware the Blob," *New York Times*, September 16. Accessed December 26, 2022. https://www.nytimes.com/2021/09/16/us/politics/blob-afghanistan-withdrawal-biden.html

Maitra, S. (2021) "NATO Enlargement, Russia, and Balance of Threat," *Canadian Military Journal*, vol. 21(3), p. 35-46. https://ssrn.com/abstract=3887828

Morgenthau, H.J. (1993) *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peac*e. New York: McGraw-Hill.

NATO: North Atlantic Treaty Organization. (2019) "Joint Press Point with NATO Secretary General Jens Stoltenberg and the President of France Emmanuel Macron," November 28. Accessed December 16, 2022. https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions_170790.htm

Naumescu, V. (2020) "The Post-Brexit EU as a Global Actor: Reconsidering Security." *Romanian Journal of European Affairs* vol. 20 (1) (06), p. 21-36. http://rjea.ier.gov.ro/wp-content/uploads/2020/05/RJEA_vol.20_no.1_June-2020_Article-2.pdf

"Poland Formally Demands €1.3 trillion from Germany in WWII Reparations," (2022) Euronews, October 4. Accessed April 12, 2023. https://www.euronews.com/2022/10/03/poland-formally-demands-13-trillion-from-germany-in-wwii-reparations.

Reynolds, M.A. (2020) "Against 'the Blob' America's Foreign Policy in Eurasia's Heartland is Becoming its Own Greatest Enemy," *Baku Dialogues*, vol. 4(1), p. 40-58. http://31.171.108.163/xmlui/bitstream/handle/20.500.12181/178/BD%204.1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

"Russia Fighting Ukraine's Western-Installed 'Puppet Regime' – Security Chief," (2022) *BBC Monitoring Former Soviet Union*, August 19.

"Russian TV News: Putin Attends to Annexed Regions, Union State," (2023) *BBC Monitoring Former Soviet Union*, April 7.

Sarcinschi, A. (2019) "Is NATO the Victim of Power Interests of its Member Countries? –Events in the Last Quarter of 2019 that Questioned Alliance's Cohesion," *Strategic Impact* (72), p. 70-80. https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=853255

ACKNOWLEDGMENT

The author would like to thank the Virtual Open Research Laboratory program in the Russian, East European, and Eurasian Center at the University of Illinois Urbana-Champaign for digital access to library resources.

BIOGRAPHY

Benedict E. DeDominicis is a professor of political science at The Catholic University of Korea in the International Studies Department.

EXPLORING THE POTENTIAL OF DISRUPTIVE INNOVATION IN MARKETING AGENCIES' GROWTH IN THE GENERATIVE AI ERA

Emad AbouElgheit, Western Connecticut State University

ABSTRACT

This paper explores the potential of the theory of disruptive innovation (Bower & Christensen, 1995) *in enabling small marketing agencies (under $50 million) to grow by leveraging the emerging capabilities of generative Artificial Intelligence (AI). The paper aims to guide the development of a larger study that includes a more comprehensive literature review and in-depth interviews with small marketing agency leaders from the United States, Europe, The Middle East, and North Africa. The paper highlights the recent rapid advancement of generative AI and its applications in marketing and the organizational capabilities that small marketing agencies can adopt to innovate new offerings and processes, identify underserved clients and grow. The theoretical and practical implications of this paper help marketing practitioners and scholars to understand the significance of generative AI in transforming the marketing industry and gain early mover advantage to apply generative AI in marketing theory and practice.*

JEL: M30

KEYWORDS: Generative AI, Artificial intelligence, ChatGPT, Marketing, Digital, Strategy, Disruptive innovation, Small Marketing Agencies, Growth, Content, Social Media

INTRODUCTION

Generative AI, also known as creative AI or machine creativity, is a subfield of artificial intelligence that involves machines creating original content such as images, music, and text (*What Is ChatGPT, DALL-E, and Generative AI? | McKinsey*, 2023). In marketing, generative AI creates personalized and unique content for consumers, predicts consumer behavior, and improves marketing campaigns. The potential economic, social, and technological impact of generative AI in marketing is immense, as it has the potential to revolutionize how businesses reach and engage with their customers.

In 2021, the global AI in marketing market size was estimated to be around $4.4 billion and is expected to grow to over $20 billion by 2027 (Statista, 2022). The generative AI in the marketing market is expected to reach USD 22.1 billion in 2032 at a compound annual growth rate (CAGR) of 28.6%. Applications include personalized marketing, content creation, and predictive analytics. North America is currently leading the market due to the early adoption of AI and the presence of several large marketing companies. The Asia-Pacific region is also expected to witness significant growth in the market due to the increasing penetration of the Internet and the rapid growth of e-commerce. The key players in the market include IBM, Microsoft, Google, and Adobe, among others (SkyQuest Technology Consulting, 2022).

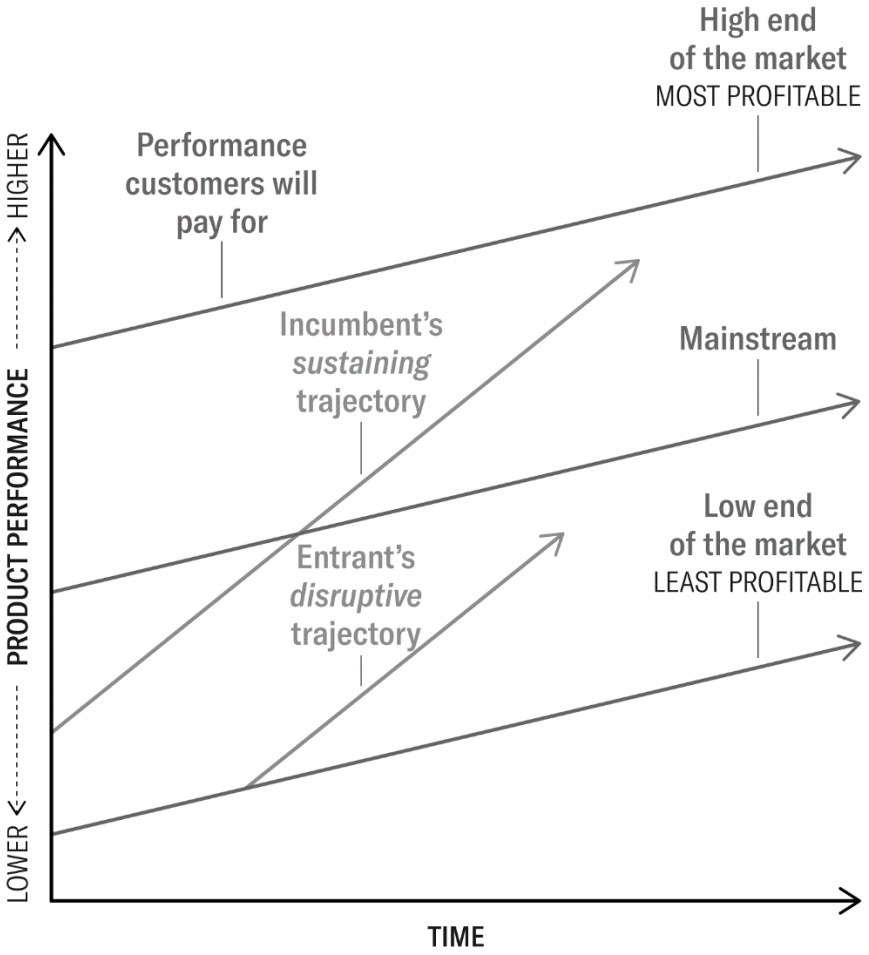
Small firms play a critical role in the adoption and commercialization of new disruptive technologies (Kassicieh et al., 2002). Generative AI can help small marketing companies (under $50 million) grow and gain larger market shares. The theory of disruptive innovation, introduced by Clayton Christensen in the late 1990s, explains how small and less-established companies can disrupt established players in a market by introducing innovative and cost-effective new services. Disruptive innovation occurs when new entrants initially target the low end of the market with a product or service that is simpler and cheaper than the

incumbent offerings. Over time, the new entrants improve their products and move up-market, eventually challenging the established players (Larson, 2016.).

THE THEORY OF DISRUPTIVE INNOVATION

As seen in (Figure 1), disruptive innovation occurs when a new technology or product is introduced into the market that initially serves a niche or low-end market, but gradually improves in performance and gains wider adoption, eventually replacing the existing market leaders. Disruptive innovation can be a powerful tool for companies to grow, as it allows them to enter markets where the incumbents are either unwilling or unable to compete. The key to successfully using disruptive innovation is to start with a small market niche and focus on improving the product or service over time. By doing so, the company can gradually improve the product or service and gain a foothold in the market, while the incumbents focus on their existing customers and neglect the emerging market.

Figure 1: The Theory of Disruptive Innovation



Sources: (Christensen et al., 2015)

Disruptive innovation occurs when a new technology or product is introduced into the market that initially serves a niche or low-end market, but gradually improves in performance and gains wider adoption, eventually replacing the existing market leaders. Disruptive innovation can be a powerful tool for companies to grow, as it allows them to enter markets where the incumbents are either unwilling or unable to compete. The key to successfully using disruptive innovation is to start with a small market niche and focus on improving the product or service over time. By doing so, the company can gradually improve the

product or service and gain a foothold in the market, while the incumbents focus on their existing customers and neglect the emerging market.

There are four key components of disruptive innovation:1) Technological Enabler: The new technology must be used in a way that creates new opportunities or reduces costs in the existing market.; 2) Business Model Innovation: A new business model is required to support the new technology and make it profitable.; 3) Targeting Underserved Customers: Disruptive innovators target customers who have been overlooked or underserved by existing companies.; 4) Pursuit of Profitability: Disruptive innovators must pursue profitability by scaling their operations and expanding their market share (Larson, 2016).

OPPORTUNITIES FOR SMALL MARKETING AGENCIES

Canavan et al. (2013) explore two strategies used by creative professional service firms (PSFs) to achieve growth. The first strategy is the product portfolio strategy, where PSFs develop a reputation for delivering standard projects on time and on budget. This approach involves developing a product or portfolio of products that can be adapted for different uses to achieve economies of replication. The second strategy is the artistic competency strategy, where PSFs achieve growth by developing a reputation for creating unique and prestigious projects that reflect the client's standing, culture, or aspirations. This approach involves developing a strong style or signature and exploiting creativity and uniqueness to differentiate offerings to the served market. PSFs should develop human resource policies to attract and retain the "right" talent. The study suggests that different PSF growth strategies require specific employee characteristics and have implications for human resource practices in creative PSFs to achieve organizational success.

To leverage AI in shaping marketing professional services' future, firms need to focus on balanced augmentation of creativity, combine the capabilities of humans and AI, and identify the areas in the customer journey that require creativity, while maintaining a good standard of resources. Also, they should ensure that potential employees possess the willingness and curiosity needed to go beyond current limits, and possess skills such as managing innovation and change, understanding technology, anticipating advancements, being customer-oriented, and flexible (Ameen et al., 2022).

Acemoglu et al. (2022) examine the relationship between the rise of AI and changes in the labor market in the US. The study finds that the surge in AI activity is driven by establishments with high exposure to AI, and this is reflected in changes in the skills demanded by these establishments. Specifically, these establishments cease to post vacancies that list a range of previously sought skills and start posting additional skill requirements, indicating that some tasks that workers used to perform are no longer required, while new skills are simultaneously being introduced. The study also finds that AI-exposed establishments reduce their non-AI and overall hiring.

DISCUSSION

Generative AI in marketing is a rapidly growing field that has the potential to revolutionize the professional services industry, much like the internet (Web 1.0), social media, and mobile technologies (Web 2.0) did in the past. This paper highlights the opportunities for small marketing agencies to apply the theory of disruptive innovation to generate new innovative solutions and processes, and to serve previously underserved clients and customers. However, further research is needed to explore other ways, resources, and capabilities for marketing companies to grow, in addition to applying the theory of disruptive innovation.

The field of generative artificial intelligence (AI) in marketing is still in its early stages, with both theoretical concepts and practical applications still being explored. While the rapid advancement of technology can be intimidating for small marketing agencies, it is important to understand that they have the potential to drive

its adoption. Instead of reacting to the advancements, these agencies can leverage generative AI to provide innovative and personalized marketing solutions for their clients.

This paper lays the groundwork for further research into the opportunities available for small marketing agencies to drive the adoption of generative AI, as it is essential for them to stay at the forefront of this emerging field. By doing so, they can differentiate themselves from their competitors and provide unique value propositions to their clients.

Moreover, this paper provides a foundation for future, more descriptive studies that may include in-depth interviews and survey questions. These descriptive and empirical studies will enable a deeper understanding of the impact of generative AI in marketing and how it can be used to drive growth and innovation in the industry.

Further research should examine the potential impact of generative AI on a marketing firm's operations, strategy, and competitiveness. This research should focus on the potential applications of generative AI and the changes it may bring to the traditional marketing agency business model. Additionally, future research should explore the firm's readiness to adopt generative AI and its role in driving growth and competitiveness, and the importance of balancing human creativity and AI. Also, to identify the necessary organizational capabilities to leverage generative AI. Further studies should also investigate the potential for generative AI to identify and target underserved clients/customers and the metrics used to measure profitability. Furthermore, the potential for generative AI to enable the firm to offer new products/services and its impact on pricing strategy and revenue streams should be explored. Smaller marketing firms may have a potential competitive advantage with generative AI, and new skills may be necessary for marketing professionals to effectively leverage it. Further studies should explore the changing set of skills that marketing agencies will look for in their recruitment and professional development to leverage generative AI in marketing.

REFERENCES

Acemoglu, D., Autor, D., Jonathon Hazell, N., Restrepo, P., Angrist, J., Mueller, A., Seamans, R., & Stevenson, B. (2022). MIT Open Access Articles Artificial Intelligence and Jobs: Evidence from Online Vacancies Artificial Intelligence and Jobs: Evidence from Online Vacancies. *Journal of Labor Economics*, *40*(S1). https://doi.org/10.1086/718327

Ameen, N., Sharma, G. D., Tarba, S., Rao, A., & Chopra, R. (2022). Toward advancing theory on creativity in marketing and artificial intelligence. *Psychology & Marketing*, *39*(9), 1802–1825. https://doi.org/10.1002/MAR.21699

Bower, J. L., & Christensen, C. M. (1995). Disruptive Technologies: Catching the Wave. *Harvard Business Review*, 43–53.

Canavan, D., Scott, P. S., & Mangematin, V. (2013). Creative professional service firms: Aligning strategy and talent. *Journal of Business Strategy*, *34*(3), 24–32. https://doi.org/10.1108/JBS-10-2012-0058/FULL/PDF

Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015). *What Is Disruptive Innovation?* https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation

Kassicieh, S. K., Kirchhoff, B. A., Walsh, S. T., & McWhorter, P. J. (2002). The role of small firms in the transfer of disruptive technologies. *Technovation*, *22*(11), 667–674. https://doi.org/10.1016/S0166-4972(01)00064-5

Larson, C. (n.d.). *What Is Disruptive Innovation Theory? 4 Key Concepts | HBS Online*. Harvard Business School Online's Business Insights Blog . Retrieved April 4, 2023, from https://online.hbs.edu/blog/post/4-keys-to-understanding-clayton-christensens-theory-of-disruptive-innovation

SkyQuest Technology Consulting. (2022). *Generative AI Market to Worth $63.05 Billion by 2028 |*. GlobalNewswire. https://www.globenewswire.com/en/news-release/2022/12/09/2571196/0/en/Generative-AI-Market-to-Worth-63-05-Billion-by-2028-Generative-AI-to-Leave-Biggest-Impact-on-Drug-Discovery-Material-Science-and-Financial-Services.html

Statista. (2022). *Artificial intelligence (AI) use in marketing - Statistics & Facts | Statista*. Statista. https://www.statista.com/topics/5017/ai-use-in-marketing/

What is ChatGPT, DALL-E, and generative AI? | McKinsey. (2023). McKinsey & Company.

BIOGRAPHY

Dr. Emad AbouElgheit is an Associate Professor of Marketing at Western Connecticut State University and a practitioner with over 15 years of professional experience in marketing, communication, information technology, and management consulting. His research interests include e-commerce, digital consumer behavior, decision-making, technology applications in marketing, customer experience, and international marketing. Dr. AbouElgheit has held several senior marketing and communication positions at global private enterprises and international organizations. He has published several peer-reviewed articles and presented at conferences. Before academia, he worked for the United Nations, Gallup, the European Bank for Reconstruction and Development, and ITWorx. Dr. AbouElgheit has also provided consulting services for private, public, and social organizations in the United States, Europe, the Middle East, and North Africa. He earned his Ph.D. in International Business Management from the International School of Management in Paris, France in 2016.

AN INSTRUMENT TO MEASURE STUDENTS' COMPETENCES FOR MANAGING IN A GLOBAL WORLD

Azucena Herrera, The University of Texas Rio Grande Valley, USA
Marija Radosavljević, University of Niš, Serbia

ABSTRACT

The Collaborative Online International Learning (COIL) model is an innovative strategy to be applied in online and hybrid courses. The COIL model presents a great opportunity for college students to learn and relate with international peers in multicultural virtual environments. Due to the benefits of the COIL model, two professors from the College Business field designed and implemented a common course using this model. Participants were college students enrolled in two different courses, from two higher education institutions, located in different countries and continents. The common topics studied in the international course section were managing diversity and inclusion, teamwork, and entrepreneurship. To measure the impact of the COIL intervention was designed a survey, including the dimensions of inclusion and diversity, global competence, and multiculturality. This study focuses on presenting the survey structure and items used to gather the students' competences to manage in multicultural contexts, after engaging and working collaboratively in a virtual classroom with peers from different customs, languages, and cultures, and living in different time zones.

JEL: I230, M140, M160

KEYWORDS: Academic Research, Diversity, and Cross-Cultural Management

INTRODUCTION

Around the globe, the demand for Higher Education Institutions (HEIs) focuses on internationalizing their curricula (Higher Education Academy, 2015) and assure that their students acquire intercultural capabilities that allow them to act as global citizens and global professionals. Such capabilities include resilience, flexibility, the ability to relate and communicate with global others, and awareness of globalization in the workplace. As Zhang and Pearlman (2017) affirm, to better prepare students to become world citizens and to meet the challenges caused by globalization, many colleges and universities in the United States of America actively seek international partners and offer technology-enhanced collaborative online international learning (COIL) courses. The assumption is that using a common Learning Management System (LMS), and international networked teaching, will help college students increase intercultural and diversity awareness, explore and develop cultural competencies, and gain experience in communication in a global context using a cost-effective pathway.

LITERATURE REVIEW

Developing Competences for a Global World

Virtual exchange has been defined as "a practice, supported by research, that consists of sustained, technology-enabled, people-to-people education programs or activities in which constructive communication and interaction takes place between individuals or groups who are geographically separated and/or from different cultural backgrounds, with the support of educators or facilitators" (Evolve 2018).

In today's global society, higher education institutions are charged with preparing students to be world citizens who possess holistic perspectives on diversity and inclusion. Through communication and idea exchanges, members within the international and multi-disciplinary learning community analyze their own identities, biases, and prejudices, challenge existing perspectives and stereotypes, and reshape their worldviews (Olson, Evans, & Shoenberg, 2007). Students in COIL courses get the opportunity to collaborate with peers in the partner institution(s) on one or more projects facilitated by their instructors, through which they increase intercultural and diversity awareness, explore and develop cultural competencies, and gain experience in communication and civic engagement in a global context (Fowler, Pearlman, LeSavoy, & Hemphill, 2014; Zhang & Pearlman, 2017). Besides the strategic statement of HEIs (2014), it is very important that the academy members develop students with the capability for managing inclusion and diversity, and internationalization ambitions. This includes the ways in which international and intercultural dimensions can be integrated into curricula, how staff expertise is steered by faculty, and how individual practices are resourced and supported (Wimpenny, Beelen, & King, 2019).

Development of Dimensions in the COIL Classroom

During the Spring semester of 2022, two professors, one from The College of Business and Entrepreneurship (COBE), The University of Texas Rio Grande Valley (UTRGV), USA, and the other from The Faculty of Economy, University of Niš, Serbia, were designing a 4-week common course, under the COIL model. The course was implemented at the end of the Fall semester of 2022 when the students were getting to know their classmates, attended some lectures, shared their takes on the discussion boards, and worked in teams on a common assignment. The three-course objectives for the COIL joint course were: Identify the opportunities and challenges associated with diversity and inclusion and the steps managers and their organizations can take to cultivate diversity and manage globally; implement the best practices to work within multicultural and multilingual teams; and assess the business options to start an enterprise with international partners. This study focuses on the composition of an instrument on survey modality for measuring the dimensions of Inclusion and Diversity, Global Competence, and Multiculturality, in the participant students, at the end of the joint COIL course.

METHODOLOGY

The Instrument

An instrument in survey modality was designed for collecting quantitative data from the participant students to measure the dimensions of inclusion and diversity, global competence, and multiculturality. This survey counts sixty questions organized into six sections. The first section is the consent statement. The second section groups 25 demographic items (1-25); the third section focuses on the dimension of managing inclusion and diversity and uses 20 items for gathering the students´ thinking in this regard (26-45); the fourth section includes 8 items to measure the dimension of global competences (46-53); the fifth section measures multiculturality (54-59); lastly, a final opened answer question requires to respondents to list up to five words to describe the course.

RESULTS AND DISCUSSION

Since COIL is used to promote students learning across a multi-faceted skillset including respect, self-awareness, critical cultural adaptation, and relationship building, the expected findings, by applying the survey at the end of the COIL course, are a high intercultural sensitivity within their disciplinary practices through the promotion of peers' cultural approaches and epistemic knowledge, through a process of discovery and adaptation. According to Wimpenny et al. (2015), COIL enables students to develop sensitivity to different intercultural contexts and knowledge perspectives in the way that real-world industry has to operate in work practices across different countries. This is the importance of having instruments to

measure the impacts and potential benefits in preparing graduates for complexity. The next paragraphs show the composed survey to measure the students' competencies regarding inclusion and diversity, global competence, and multiculturality. It includes a consent statement, a demographics section, and a final closure section.

Consent Statement

The survey's first section refers to the consent statement, which allows the participant to know about the survey purpose and description, the survey authors and their contact information, the participants' requirements; and The Institutional Review Board for Human Subjects Protection (IRB) research questions authorization.

Demographics

1. Please select your age range. List of age ranges.
2. What gender do you identify with? Female, Male, Transgender, Gender variant/Non-conforming, Not listed, Prefer not to say.
3. Which of the following describes your ethnicity the most? Asian, African, American/Black, Caucasian/White, Hispanic/Latino, Native American/American Indian/Alaska Native Pacific Islander/Native Hawaiian, Mixed Race (List which), Other (List which).
4. Where were you born?
5. Where do you currently reside? List of countries. Other (list which).
6. What is your nationality? List of nationalities. Other (list which).
7. Do you hold more than one nationality, please select the option that best fits you. List of nationalities. Other (list which).
8. What is your current semester standing? Freshman (1st-year student), Sophomore (2nd-year student), Junior (3rd-year student), Senior (4th-year student), Graduate (Masters), Graduate (Doctoral).
9. Which university do you primarily attend? List of universities. Other (list which).
10. Are you a first-generation student at university? Yes. No.
11. How many siblings do you have? 1, 2, 3, 4, 5, More than 5.
12. What is the highest level of school that someone in your family has completed, or the highest degree that someone in your family has received?
13. What is the primary language (languages) spoken in your household? Check all that apply.
14. Please select your general level of proficiency (Native Speaker, Proficient, Basic, None) for each of the following languages. List of languages. Other (list which).
15. Do you have internet (Wi-fi) service at home? Yes. No.
16. Do you have internet (data) service on your mobile device (phone)? Yes. No.
17. Which device do you use the most for online classes? Computer (Own), Computer (Borrowed/Shared), Smartphone (Own), Smartphone (Borrowed/Shared), Tablet (Own), Tablet (Borrowed).
18. Which device do you use the most for online assignments? Computer (Own), Computer (Borrowed/Shared), Smartphone (Own), Smartphone (Borrowed/Shared), Tablet (Own), Tablet (Borrowed).
19. What is your cumulative grade point average (GPA)?
20. Is it common/expected in the country of your residence to work while studying a college program? Yes. No.
21. Are you currently employed? Yes. No.
22. Which statement best describes your current employment status? Working (paid employee), Working (self-employed), Not working (temporarily layoff from a job), Not working (looking for

work), Not working (not searching for work), Not working (retired), Not working (disabled), Not working (other).

23. Have you traveled outside the country of your residence in the last five years? Yes. No.
24. Which country/countries did you visit? List of countries. Other (list which).
25. Please indicate the purpose (s) of your previous international travel. Family-related, Job-related, Church-related, Tourism (vacation/family vacation), School-related (Elementary, Middle, or High School), School-related (University, not study abroad), Study Abroad.

The Inclusion and Diversity Dimension

The dimension of Managing Inclusion and Diversity was designed by the authors of this study and includes twenty items. To indicate the degree of agreement/disagreement with the 20 statements, regarding their views on managing a diverse workforce, students are invited to select any of the 5-Likert scale elements (strongly disagree, somewhat disagree, neither agree nor disagree, somewhat agree, strongly agree). The twenty items are shown in the next paragraphs.

1. I think that diversity today refers to far more than skin color and gender and includes differences in religious affiliation, age, disability status, military experience, sexual orientation, economic class, educational level, and lifestyle, as well as gender, race, ethnicity, and nationality.
2. I believe that recognizing religious holidays, differing modes of dress, and dietary restrictions, as well as accommodating the needs of individuals with disabilities are all efforts to cultivate a diverse workforce.
3. I value pluralistic and multicultural organizations because they use an affirmative action approach in order to hire and train a diverse workforce.
4. I think that diversity training is not significant to increase recognition of the meaning and importance of valuing diversity.
5. I consider that stereotyping is acceptable when managing a diversified workforce.
6. Companies with a reputation for providing opportunities for diverse employees are most likely to have a disadvantage in the labor market.
7. It is ok if, in my firm, women still earn less, on average, than men, especially younger women.
8. Sexual harassment should be tolerated in the workplace under specific circumstances.
9. I believe that successfully managing diversity requires a corporate culture that tolerates many different styles and approaches.
10. I believe that a diverse workforce provides greater knowledge of diverse markets and can design products and marketing campaigns to meet consumers' needs, locally, nationally, and internationally.
11. Organizations should not hire mentally and physically disabled people.
12. I would be happy to manage multicultural organizations by fully integrating minority group members because I value diversity, out of 57 students, 46 strongly agree and somewhat agree, with 82%.
13. Judging foreign people by the standards of one's own culture is ok because one's own standards are superior.
14. I would like to work as a parent-country national at a foreign subsidiary.
15. I believe that most people, independent of their cultural background, embrace the same core values: compassion, fairness, honesty, responsibility, and respect for others.
16. I believe it is needed to identify, establish, and enforce ethical standards everywhere I do business.
17. I define myself as an individual with traits of sensitivity to cultural differences, business knowledge, risk-taking, cultural adventurousness, and flexibility.
18. I support affirmative action programs to correct the exclusion of women and minorities from the business world.
19. I believe can influence cultural diversity within an organization through my managerial style.

20. I feel comfortable managing/working with people from different cultural backgrounds.

The Global Competence Dimension

The Global competence dimension (eight items survey) is based on the Pre-Test COIL Global Citizenship Survey (Alcocer, 2020). This survey has been used to measure this competence in participant students in the International Programs & Partnerships at the Division of Strategic Enrollment and Student Affairs (UTRGV). To indicate the degree of agreement/disagreement with the 8 statements, regarding their abilities to function in the world of the world, students are invited to select any of the 5-Likert scale elements (strongly disagree, somewhat disagree, neither agree nor disagree, somewhat agree, strongly agree). The eight items are shown in the next paragraphs.

1. I am confident that I can thrive in any culture or country.
2. I unconsciously adapt my behavior and mannerism when I am interacting with people of other cultures.
3. I often adapt my communication style to other people's cultural backgrounds.
4. I am able to communicate in different ways with people from different cultures.
5. I am informed of current issues that impact international relations.
6. I am fluent in more than one language.
7. I welcome working with people who have different cultural values from mine.
8. I am able to mediate interactions between people of different cultures by helping them understand each other's values and practices.

The Multiculturality Dimension

The dimension of Multiculturality includes six items. The first five items were taken from Lakshman et. al. (2021), while the sixth one is the authors' proposal. To indicate the degree of agreement/disagreement with the 20 statements, regarding their acculturation abilities, students are invited to select any of the 5-Likert scale elements (strongly disagree, somewhat disagree, neither agree nor disagree, somewhat agree, strongly agree). The six items are shown in the next paragraphs.

1. I see myself as a bicultural individual.
2. I have had significant exposure to two different cultures.
3. I have internalized both the cultures in which I have lived.
4. I speak fluently both the languages of my native country and that of my current country of domicile.
5. I understand people in this culture as much as those in my home country.
6. I value biculturality, biliteracy, and bilingualism.

Finally, the last item of the survey is an open-answer statement that indicates the students describe in a maximum of five words their experiences by participating in the COIL course.

CONCLUSION

The COIL courses offer college students a platform to enhance student-to-student interactions and emphasize experiential and collaborative learning. By using COIL, the students are engaged to learn course content through their own and the other's unique cultural lenses, build knowledge together, and develop diverse personal relationships through negotiation of meaning when working in virtual teams (Fowler, Pearlman, LeSavoy, & Hemphill, 2014). Accordingly, technology-enhanced COIL courses help increase not only intercultural awareness but also online intercultural communicative competence, so that students are better prepared for work and show civil engagement in a global context (Zhang & Pearlman, 2017). In addition to the benefits to students, technology-enhanced COIL courses offer professional development and

opportunities to faculty and staff members through networking and collaboration. It is a cost-effective pathway to internationalize curricula and an avenue to develop new partnerships globally (Fowler, Pearlman, LeSavoy, & Hemphill, 2014).

REFERENCES

Alcocer, L. (2020). *Pre-Test COIL Global Citizenship Survey*. International Programs & Partnerships, Division of Strategic Enrollment and Student Affairs, The University of Texas Rio Grande Valley.

Evolve (2018) *What is Virtual Exchange?*, Evolve. Retrieved January 10, 2022, from https://evolve-erasmus.eu/about-evolve/what-is-virtual-exchange/

Fowler, J. E., Pearlman, A. M. G., LeSavoy, B., & Hemphill, D. (2014). *Opening SUNY to the world: Implementing multi-cultural curricular internationalization through the COIL network case studies from SUNY Oswego and College at Brockport*. Cornell University, Ithaca, NY, May 27-30, 2014. The 23rd SUNY Conference on Instruction and Technology.

Higher Education Academy. (2015*). Frameworks: Essential frameworks for enhancing student success: 05. Internationalising higher education*. Retrieved September 15, 2022, from IPOL_STU(2015)540370_EN.pdf

Lakshman, C., Bacou, S., & Kraak, J.M. (2021). Attributional complexity of monoculturals and biculturals: Implications for cross-cultural competence. *Journal of World Business*, Volume 56, Issue 6, October 2021, 101241. Retrieved March 10, 2022, at https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101241

Olson, C. L., Evans, R., & Shoenberg, R. F. (2007). *At home in the world: Bridging the gap between internationalization and multicultural education*. Washington D.C.: The American Council on Education.

Wimpenny, K., Lewis, L., Gordon, I., Roe, S., & Waters, S. (2015). Preparation for an uncertain world: International curriculum development for mental health occupational therapy, *World Federation of Occupational Therapists (WFOT) Bulletin*. Retrieved July 23, 2022, from http://dx.doi.org/10.1080/14473828.2016.1161960

Wimpenny, K., Beelen, J., & King, V. (2019). Academic development to support the internationalization of the curriculum (IoC): A qualitative research synthesis. *International Journal of Academic Development*. Retrieved July 23, 2022, from https://doi.org/10.1080/1360144X.2019.1691559

Zhang, J., & Pearlman, A. G. (2017). Preparing college students for world citizens through international networked courses. Chengdu, Sichuan, China. Nov. 17-19, 2017. *The 2017 3rd International Conference on Education Science and Human Development & The 4th Annual International Conference on Social Science 2017*.

BIOGRAPHY

Azucena Herrera is a Clinical Assistant Professor at The College of Business and Entrepreneurship, at The University of Texas Rio Grande Valley, in the Management field. She is an Ad-Hoc Reviewer for The Institute for Business and Finance Research and has been a member of the International Journal of Management and Marketing Research (IJMMR) Editorial Board. She earned master's and Ph.D. degrees in Business Management, at *Universidad La Salle* and *Instituto de Estudios Universitarios Mexico*, respectively. During 2012 and 2015-2016 she was Director of the School of Business at *Universidad*

Tecnológica de Puebla, Mexico, and in the period 2010-2011, she was Director of Research Programs at The Council of Science and Technology (CONCYTEP), Puebla, Mexico. She is a Diversity and Inclusion Educator and DREAM Zone Advocate (DACA) in The Center for Diversity and Inclusion at UTRGV. Her most recent research focuses on border studies, multilingualism, and diversity and inclusion competencies.

Marija Radosavljević is a Professor at the Faculty of Economics, University of Niš, in the scientific field of Business Management. She was an invited researcher at the University of Economics and Business Administration in Vienna, Austria, and in 2013 visiting professor at the University of Willamette, Oregon, USA. She had published more than 150 papers in journals and conference proceedings, 5 monographs, and two textbooks. She participated in ten projects, domestic and international. She was the manager of the project Creative Caravan, within the cross-border cooperation Serbia-Bulgaria. During 2015-2018 she was the Vice-Dean for science and the Editor-in-chief of the Journal Economic Themes.

MORTGAGE LOAN SECURITIZATION (RMBS): ANALYSIS OF BREACH OF CONTRACT CASE

Rafael F. Romero, State University of New York Polytechnic Institute

ABSTRACT

A financial company's failure to fulfill its obligations related to the securitization of around 6000 residential mortgage loans sold to a Trust for more than one billion dollars resulted in a breach of contract. The financial company had made several commitments regarding the accuracy of the information given to borrowers, including promises to rectify any non-conformance or repurchase defective Mortgage Loans. It had also guaranteed that it would notify the Trust of any breaches it discovered. An investigation of the Mortgage Loans found that at least 3000 did not conform to the Mortgage Representations, impacting their value. Additionally, around 2500 Mortgage Loan Files were unreviewable due to missing documentation. The Trustee informed the financial company about the breaches and demanded that they be remedied, but the company failed to cure any breaches, provide any missing files, or repurchase any defective loan. As a result, the Trust suffered a loss of about half a billion dollars, indicating that the financial company had no intention of complying with its contractual obligations. Therefore, the Trustee must be reimbursed for the losses incurred.

JEL: K10, K12

KEYWORDS: Loan Securitization, Residential Mortgage Back Security (RMBS), Breach of Contract

INTRODUCTION

An action for breach of contract was taken against an Investment Company for failure to comply with its contractual obligations associated with around 6000 residential mortgage loans that the Financial Company purchased and later on sold to a Trust Company of more than a billion dollars. The mortgage loans were securitized through the issuance of Certificates commonly known as Residential Mortgage-Backed Securities (RMBS). In connection with the sale of the Mortgage Loans, the Financial Company made numerous representations and guaranties concerning the integrity of the information provided, the underwriting standards employed, the accuracy of the information provided to the rating agencies and other aspects of the of the transaction. These representations were critical to the Securitization because investors were not able to conduct loan-by-loan examination before purchasing the Certificates. Investors, in other words, relied on the Mortgage Representations to assess the quality and risk of each Mortgage Loan. If the Financial Company had not provided these representations and guaranties the Securitization would not have been consummated. Also, the Financial Company agreed that if any of the Mortgage Loans failed to conform to the Mortgage Representations the Financial Company would promptly cure the breach or repurchase any defective Mortgage Loans.

Further, the Financial Company promised that if it discovered any breaches, it would provide notice of such breach. In other words, from the very start of the Securitization process the Financial Company had an immediate and ongoing obligation to notify the Trust Company of any breaches of the Mortgage Representations that it discovered. This investigation revealed that the Financial Company breached the Mortgage Representations. Also, the Financial Company failed to fulfill its notice obligations. An analysis of the Mortgage Loans revealed that at least 3000 of these loans do not conform to the Mortgage Representations and that this affected those Loan's value. The analysis of the Mortgage Loans also revealed

numerous material misrepresentations and misstatements in the Loan Files and Loan Schedule. Further, more than 2000 Mortgage Loan Files could not be reviewed could not be reviewed because these files were missing or they were incomplete. In other words, the Financial Company did not properly document the files. Given these circumstances, the Trustee notified the Financial Company of the numerous breaches and missing documentation and demanded that the Financial Company cure the breaches and provide the missing documentation. The Financial Company has failed to provide a cure, to provide a single missing file, or repurchase a single defective loan. As a consequence, the Trust has suffered over half a billion dollars in losses.

LITERATURE REVIEW

Residential Mortgage Back Securities (RMBS) are loans secured by mortgages on residential properties that obligate borrowers to pay principal and interest. Underwriting is the process by which a loan originator decides to make a loan to a borrower. Underwriting is designed to ensure that the barrower is sufficiently creditworthy to repay the loan, the interest rate provides a sufficient return relative to the risk of the loan, and the loan is made against a property with sufficient value to ensure repayment of the loan. Usually a bank or a mortgage company aggregates the mortgage loans from various originators into a pool that will be placed into a trust. The seller typically reviews the loans to ensure that the loans comply with the seller's standards and the loan's characteristics are as represented by the originators.

A common form of securitization involves the creation of a trust to which the sponsor transfers the mortgage loan pool. This transfer is done in two steps. The sponsor transfers the mortgage loans to an intermediary, the depositor, which then transfers the loans to the trust. After receiving the portfolio of mortgage loans, the trust issue RMBS using the pool of loans as collateral. Investors acquire an indirect ownership interest in the mortgage loan pool and the right to receive the income flowing from the mortgages through the purchase of these securities. RMBS are issued pursuant of registration statements filed with the US Securities and Exchange Commission (SEC). These registration statements include prospectuses, which explain the general structure of the investment, and prospectus supplements, which contain detailed descriptions of the mortgage loan pool securing each RMBS issuance. To administer the trust's funds and deliver payments due each month on the certificates to the investors, a trustee, a master servicer, and a security administrator are named. The servicer manages the collection of proceeds from the mortgage loans. The servicer is responsible for collecting the borrowers' mortgage loan payments. The servicer's duties include making the collection efforts on delinquent loans and initiating foreclosure proceedings.

The credit quality of the certificates directly depends on the credit of the loans in the collateral pool. This is because the cash flow from the loans collateral pool of a securitization is the source of the payments to the holders of these certificates issued by the trust. Special attention is given to the likelihood that borrowers will honor their mortgage payments and the value of the underlying property in case the borrower defaults. Loan files provide critical information regarding the loans' credit quality. These files are compiled by the lender during the loans' origination. Files typically contain the borrower's loan application and documents verifying the borrower's credit reports, an appraisal of the property that will secure the loan and provide the basis for measurement of the loan's credit quality (loan to value ratios). It also provides a statement of the property's occupancy status. Further, the loan file contains the record of the originator's or lender's investigation of the documents and information provided by the borrower, as well as notes from the underwriter setting forth the rationale for the advancing the loan to the borrower. The originator of the loans also makes detailed representations and warranties about the characteristics of each loan. This to ensure that the credit quality of the loans in the collateral pool is as the parties agreed. These representations and warranties are made to the trustee for the benefit of the investors in the certificates issue by the trust. Because investors cannot perform loan-by-loan analysis of certificates, the certifications and warranties are a critical aspect in the securitization process. This way, investors determine the risk associated with and quality of, each mortgage loan in the collateral pool (2004).

METHODOLOGY

The Trust company hold approximately 6000 Mortgage Loan. Loan were separated in to two groups: Group 1 and Group 2. See Table 1 below.

Table 1: Mortgage Loans Held by Trust Company ($)

	Group 1	Group 2	Total
Original outstanding Principal Balance	700,000,000	500,000,000	1,200,000,000
Principal Payments	300,000,000	250,000,000	550,000,000
Principal losses	250,000,000	250,000,000	500,000,000
Outstanding Principal Balance	120,000,000	100,000,000	300,000,000

The procedure consisted in drawing random samples (1948,1960,1977,1998,2004,2008) of approximately 6000 Mortgage Loans, from groups 1 and 2, active and liquidated. These samples were then used to calculate unbiased estimates of associated population characteristics such as defect rates. They were also used to calculate damages to the Trust. And they were used to extrapolate the sample defect rates to the population. To determine damages a Monte Carlo simulation (1949, 1987, 1994, 2001, 2004, 2005, 2007, 2009) was used.

RESULTS AND DISCUSSION

Table 2: Defect Rates in the Samples and Associated Populations

Population	Loan Group	Defect Rate (%)	Totals Loans in Population
Liquidated Loans	1	93	1800
	2	97	1000
Active Loans	1	88	750
	2	92	365

Table 3: Defective Loans in the Samples and Associate Populations

Population	Loan Group	Extrapolated Defective Loans in Population	Totals Loans in Population
Liquidated Loans	1	1700	1800
	2	1000	1000
Active Loans	1	633	750
	2	336	365

To Calculate Damages 3 Scenarios were considered:

Scenario 1: Purchase date for all defective loans is assumed 90 days after the closing date

Scenario 2: Purchase date for all defective loans is assumed 90 days after the date of the First Breach Notice

Scenario 3: Purchase date is assumed 90 days after the date of the First Breach Notice for all Defective Loans listed in the First Breach Notice and 90 days after the date of the Second Breach Notice for all other Defective Loans.

Table 4: Repurchase Damages ($ millions)

Scenario	Loan Group	Most Likely Liquidated Loan Repurchase Damages $M	Most Likely Active Loan Repurchase Damages $M	Most Likely Repurchase Damages $M
1	1	370	100	470
	2	330	100	430
	Total	700	200	900
2	1	300	100	450
	2	300	100	400
	Total	600	200	850
3	1	350	100	450
	2	300	100	400
	Totals	650	200	850

Samples are sufficiently large to draw conclusions about the corresponding population and specifically to make scientifically reliable estimate of the Defect Rates. The Liquidated and Active Defect Rates were also used as inputs to determine Repurchase Damages. Sample sizes produce a 95% confidence interval with a maximal margin of error for the Defect Rates of plus or minus 5%. These are accepted sample size and level of precision in RMBS cases.

CONCLUSIONS

The samples identified, the procedure used, and the analysis of the results are sufficient to draw reliable conclusions about the Defect Rates and to calculate Repurchase Damages. The margins of error associated with the Defect Rates is sufficient and appropriate for this analysis. They relate to the precision of the analyses. The margin of error relates to the width of the 95% confidence interval around the Defect Rates and Repurchase Damages. The analysis shows that a trade-off exists between precision and sample size. The sample sizes used are sufficient and reliably determine the Defect Rates and the associated Repurchase Damages.

REFERENCES

Asset-Backed Securities Act Release No. 33-8518, Exchange Act Release No. 34-50905, 84 S.E.C., Docket 1624 (2004), available at http:/www.sec.gov/rules/final/33-8518.htm

J. Stevens Stock and Joseph R. Hochstim, “Commercial Uses of Sampling,"Journal o*f th*e American *Statistical Association* 43, no. 244 (1948), 509-22

“Sampling/Opinion Surveys,” Man*ual for Comp*lex Lit*i*gation,4th ed. (Washington, DC: Federal Judicial Center, 2004) [hereinafter *Manual for Complex Litigation]*

W.Edwards Deming,Sample *Design in Buusiness Research* (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1960) [hereinafter "Deming"].

Paul S.Levy and Stanley Lemeshow,Sampling *of Populations:Methods and Applications,* 4th ed. (Hoboken. NJ: John Wiley & Sons, 2008), 22 [hereinafter “Levy and Lemeshow"].

William G. Cochran, *Sampling Techniques*, (New York: Wiley and Sons, Inc. 1977), 9-10
Nicholas Metropolis and Stan Ulam, “The Monte Carlo Method," Journal of the American Statistical Association 44 (1949): 335-41

Nicholas Metropolis,“The Beginning of the Monte Carlo Method,"Los Alamos Science no.15 (1987):125-30,available at https://permalink.lanl.gov/object/tr?what=info:lanl-repo/lareport/LA-UR-88-9067

Ilya M.Sobol,A Primer for the Monte Carlo Method (Boca Raton,FL:CRC Press, 1994)

Jun S.Liu,Monte Carlo Strategies in Scientific Computing (New York: Springer, 2001)

Christian P. Robert and George Casella,Monte Carlo Statistical Methods (New York: Springer, 2004)

Paul Glasserman,Monte Carlo Methods in Financial Engineering (New York: Springer, 2003)

Don L. McLeish, Monte Carlo Simulation and Finance (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2005)
Reuven Y. Rubinstein and Dirk P. Kroese, Simulation and the Monte Carlo Method, 2nd ed. (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.,2007)

Ronald W. Shonkwiler and Franklin Mendivil, Explorations in Monte Carlo Methods (New York: Springer, 2009).

BIOGRAPHY

Rafael Romero is Associate Professor of Finance and Economics at State University of New York Institute of Technology

THE STOCK MARKET REACTION TO POLITICAL AND ECONOMIC CHANGES. THE SPANISH CASE

Leticia Castaño Va, Universitat de València
José Emilio Farinós Viñas, Universitat de València
Ana María Ibañez Escribano, Universitat de València

ABSTRACT

As other European countries, Spain has experienced a turmoil in which new political parties emerged with force after the global financial crisis in 2008. In this context, we analyze whether the empirical implications of the opportunistic and partisan theories, as well as the Uncertain Information Hypothesis, are met in the Spanish stock market, considering the size and the industry of the companies. The horizon of our study considers the seven general elections, 24 regional elections and 4 European elections held from 2002 to 2019, period in which Spain is fully integrated in the Economic and Monetary Union and under the macroeconomic imbalance procedure. Our results do not support the opportunistic and partisan theories, or the Uncertain Information Hypothesis. Our evidence suggests that the short-term negative market reaction to the general elections is linked to the uncertainty with a change in the political sign of the incumbent and that it is not related to size or industry characteristics.

JEL: G14; G18; E60; E65

KEYWORDS: Politics, Stock Market Performance, Industry, Firm Size

INTRODUCTION

The baseline of this paper is that election results contain valuable information for the participants in the stock market with regard to potential changes in government policy in the post-election period. These potential changes in government policy include fiscal aspects, as well as regulatory aspects (Pastor and Veronesi, 2012), but also economic issues such as monetary and commercial policy (Julio and Yook, 2012). Accordingly, changes in post-election policies influence the general economy of a country and, therefore, specific companies and industries. We study these changes through the stock market as they immediately incorporate expectations about politicians' competences, thus, they are a good laboratory to evaluate political events (Lausegger, 2020). Within the financial literature, since Niederhoffer *et al.* (1970), a growing number of papers have studied the influence of political issues on capital markets. A review of theoretical and empirical contributions on the field is available in Wisniewski (2016). In Spain, Furió and Pardo (2012) are the first to address the link between politics and the Spanish stock market for the period 1977-2008 though they do not take into account characteristics like size and industry.

Since Furió and Pardo's (2012) research, the Spanish political and economic environment have deeply changed, thus a revisiting of this topic is mandatory. Therefore, we analyze the Spanish stock market performance for general elections with respect to meeting the assumptions of the opportunist and partisan theories for a recent period (2002-2019) and expand our analyses incorporating the role that firm size and industry plays given the evidence found in other markets in relation to these characteristics (Santa-Clara and Valkanov, 2003; and Bialkowski *et al*., 2007; among others). Besides, we also explore the resolution of the uncertainty after the elections by testing the Uncertain Information Hypothesis, including the European and regional elections. We consider the European and regional elections because of their potential ability to enact laws that affect economic and business activity. In this regard, the Spanish Minister of Finance, María Jesús Montero, denounced that the Community of Madrid had the capacity to "exercise

fiscal dumping" by lowering the taxes the Community manages ("Montero acusa a Madrid", February 2020, 26, elPeriodico). Besides, both state-wide parties in the Spanish two-party system (*Partido Socialista Obrero Español* –PSOE– and *Partido Popular* –PP) have traditionally sought the support of regional parties when they did not obtain a majority of the votes. Some of the main keys that explain our effort to wider and deeper previous evidence for Spain are: (i) the transfer of economic policy instruments to the European Union (EU); (ii) the end of the traditional bipartisanship that had characterized Spanish politics from the re-instauration of democracy in 1977 as a consequence of the great political turmoil in Spain in which new political parties emerged with force after the global financial crisis in 2008; and (iii) the inclusion of the relevance of characteristics as size and industry. Although researchers have made a great effort in conducting multi-country studies (particularly in Europe), papers such as that of Wisniewski (2016) show the need for studies of individual countries in this field of research since, as according to this author, the political preferences of investors are likely to depend on the specific environment of each country. Additionally, we show how changes in the political and economic environment over time can significantly alter the results and conclusions of previous research.

Long– And Short–Term Stock Market Performance to Government Election: Theories and Empirical Evidence

In the 1970s, the partisan theory proposed by Hibbs (1977) appeared, according to which there is a marked difference between different governments depending on whether they are left or right. The so-called partisan return cycle indicate the distribution of returns would reflect compensation for risk. In this regard, Sy and Zaman (2011) show that the 'presidential puzzle' is explained by those models that allow for fluctuations in risk. According to Wisniewski (2016), if the interpretation of Sy and Zaman (2011) is correct, then two results can be expected. First, the partisan return cycle would be clearly observable (even if the investors were rational). Second, there would be a price reaction with the announcement of the election results. Thus, if the required yield increases (as under Democratic presidencies), investors will begin to discount future cash flows at a higher rate, so that prices will fall when the election results are disseminated. This initial fall in prices will be followed by higher returns over the next four years, as predicted by the 'presidential puzzle' and the arguments related to risk compensation. On the contrary, when a Republican president is elected, the prices should experience an immediate increase that would be followed by a poor market performance during the legislative term. In brief, the short-term reaction should have the opposite sign to that predicted by the partisan cycle.

However, the short-term price reaction after the elections has elicited alternative explanations. Thus, within the field of behavioral finance, the Uncertain Information Hypothesis of Brown *et al*. (1988, 1993) emerged, assuming that anxiety will increase in the market after the occurrence of an unexpected event. This implies that investors would not be able to respond to the arrival of unexpected information and, consequently, could set prices below their fundamental value in the moments before the event. Therefore, when the uncertainty induced by elections is mitigated after the electoral recount, positive abnormal returns should be expected after the elections. Moreover, the greater the reduction in uncertainty, the higher the observed abnormal yields should be. Belo *et al*. (2013) point out that the partisan return cycle is not only an issue that concerns small businesses but also, and particularly, companies in industries with large exposure to government spending. Regarding the short-term reaction of the market, although Snowberg *et al.* (2007) find that the market reacts positively to Republican victories and negatively to Democrat ones, Oehler *et al*. (2013) do not find a consistent pattern of short-term abnormal returns by activity sectors when comparing the effect of Democrat vs. Republican victories around the presidential elections from 1980 to 2008 in the USA. On the contrary, Bouoiyour and Selmi (2017) argue that the effect of political uncertainty surrounding the 2016 elections in the USA (elections in which Donald Trump won with the Republican Party) was industry specific, with some industries appearing as winners (health, oil and gas, real estate, defence, finance, and consumer goods and services) and others as losers (utilities and technology). In any case, the results obtained in the North American market are not easily generalizable in the international

context. Bialkowski *et al*. (2007) show international evidence in relation to the political sign of the winning party in the elections and the reaction of the market by sectors of activity. Specifically, they do not find statistically significant differences in abnormal returns after the victory of right and left governments when analyzing 24 OECD countries and 173 electoral processes from January 1980 to December 2005. In summary, and as Wisniewski (2016) points out, the political preferences of investors are likely to depend on the specific environment of the country, so that simple generalizations are unlikely to capture the full complexity of the international community's political landscape.

Spain, From Full Economic Independence and Imperfect Bipartidism to a Surveilled Economy and Multiparty System. Hypotheses to Test

As far as we know, Furió and Pardo's (2012) research is the only one until now that analyze the influence of Spanish politics on the behavior of the stock market. Furió and Pardo (2012) find that Spanish stock exchange seems to react differently depending on the political orientation of the government, not only on the election day but also during the tenure in office, verifying the partisan theory for the Spanish case. Following Wisniewski's (2016) assertion that the political preferences of investors are likely to depend on the specific environment of each country, we hypothesize that the Spanish political (and economic) 'environment' that Furió and Pardo (2012) studied in their research does not exist any longer. Soon after the economic crisis unleashed by the Global Financial Crisis hit Spain in 2008, citizen activism emerged heavily and a new and complex situation, where new political parties flourish out of citizen initiatives. Thus, the 2015 Spanish general elections were a turning point in the two-party system that had existed since the Spanish's transition to democracy in 1977. The two traditional parties (the conservative *Partido Popular* (PP) and the social democratic *Partido Socialista Obrero Español* (PSOE)), that had ruled Spain in recurrent alternation for over 30 years, obtained their worst electoral results ever. Together, they took just 50.7% of the vote, a significant drop from the 2008 elections (83.8%).

This totally new political environment created by the 2015 general election led, for the first time in Spain, to an investment failure and, therefore, to new general elections in 26 June 2016 as it had proved impossible to form a government (Simón, 2016). In addition to political instability, the second key factor that reinforces the unlike environment with previous research is the Spanish integration in the EMU and the aftermath loss of economic and financial independence that the financial crisis of 2008 exacerbated. Though European integration was a catalyst for the final conversion of Spain into A modern Western-type economy, this process also brought significant costs in terms of economic adjustment and loss of sovereignty, that is, the ability of the Spanish government to implement the range of economic policy instruments available (Royo, 2010). This loss of financial and economic independence had its first milestone with Spain becoming a founder of the European Monetary Union (EMU) on January 1st, 1999. With the EMU, the member states of the European Union adopt a single currency, a single monetary policy and coordinated macroeconomic policies. However, it was the Global Financial Crisis of 2008 and the subsequent macroeconomic imbalances what triggered the largest loss of economic sovereignty in Spain's history. That is, the EU introduced a new mechanism called the Macroeconomic Imbalance Procedure (MIP) in 2011 to deal with imbalances. Together with fiscal surveillance and broader structural surveillance they form the 'European Semester'. In parallel to these measures, on September 7th, the Spanish Parliament approved a constitutional reform that (i) introduced a debt limit in the Spanish Constitution, and (ii) interest and principal payments of public debt were given explicit priority over any other expenditure.

Sample and Data

To analyze the behavior of the Spanish stock market, the series of daily and monthly returns of the Ibex 35, Ibex Medium Cap, Ibex Small Cap and the following sectoral indices provided by BME are used: Consumer goods (Goods); Basic materials (Materials), Industry and construction (Construction); Oil and energy (Energy); Consumer services (Services); Financial and real estate services (Financial); and Technology and

telecommunications (Telecom). The sample period analyzed extends from January 1, 2002 to January 15, 2020, covering the last seven general elections, 24 Autonomous Community elections and 4 European Parliament elections. Regarding the elections of the regional parliaments (and jurisdictions), this paper studies the elections of the parliaments of Catalonia, Galicia, Andalusia and the Basque Country, the elections of the *Asamblea* of Madrid and the regional elections of the rest of the Autonomous Communities (which take place in the same natural day).

METHODOLOGY

Stock Market Performance in the Long-Term

To analyze the Spanish stock market long–term performance in relation to the aforementioned theories, we first analyze whether the market stock indices behave differently during the first and last year of government's term, independently of the party, as shown in model [1]. However, as results could be affected by the global economic and financial crisis of 2008, which severely affected Spain, the growth rate of the gross domestic product (GDP) has been incorporated into the model. In addition, the persistence of volatility has been considered using the GARCH (1,1) model.

$$r_{i,T} = \alpha_{i,T} + \beta_1 FY_T + \beta_2 LY_T + GDP_T + \varepsilon_{i,T} \qquad [1]$$

$$h_{i,T} = \gamma_{i,0} + \gamma_{i,1} \cdot h_{i,T-1} + \gamma_{i,2} \cdot \varepsilon^2_{i,T-1},$$

where $r_{i,T}$ is the monthly return of the index i in month T, and the independent variables FY_T and LY_T are dummy variables that take the value 1 if month T belongs to the first or the last year of each government's term and 0 otherwise, respectively. GDP_T is the quarterly growth rate closest to the month T. The monthly return $r_{i,T}$ is obtained by composing the daily returns of the different indices, as appears in expression [2].

$$r_{i,T} = \left[\prod_{t=1}^{t=\varphi}\left(1 + R_{i,t}\right)\right] - 1, \qquad [2]$$

where $R_{i,t}$ is the daily return of index i based on close to close levels, and φ is the last trading day of month T. We run model [1] from January 2002 to January 2020, with 217 monthly returns. We have purged the return series with the calendar month corresponding to the date of each election. Moreover, those previous or post-election periods that do not last a complete year have also been removed. On the other hand we test the hypothesis contained in the partisan theory by means of an extended version of model [1] where the independent variables are, in addition to GDP, four dummy variables to distinguish whether the mandate belongs to the PP or to the PSOE.

Analysis of the Relationship Between Policy Uncertainty and Market Volatility

We proxy political uncertainty in Spain through the Spain Economic Political Uncertainty (SEPU) index by Ghirelli *et al*. (2019), and the EPU index for Spain (EPUS) by Baker *et al*. (2016). We employ both indices because of they show a low correlation coefficient of 0.46 during the sample period. Therefore, we model the relationship between stock market volatility and our policy uncertainty proxies as shown in model [3]. As we found serial correlation through the Ljung–Box Q test, we include the lagged volatility term as an explanatory variable. Heteroskedasticity is corrected using White's methodology.

$$Vol_{iT} = c + \beta_{1i} Vol_{iT-1} + \beta_{2i} PU_{jT} + \varepsilon_{iT}, \qquad [3]$$

where Vol_{iT} is the volatility of the stock market index i in the month T calculated as the standard deviation of its daily returns in month T and PU_{jT} is the natural logarithm of the aforementioned EPU indices.

Moreover, we have studied through model [4] whether the EPU proxies used abnormally react around the month of the election.

$$PU_{jT} = c + \beta_{1j}PU_{T-1} + \beta_{2j}M_{-1T} + \beta_{3j}M_{0T} + \beta_{4j}M_{+1T} + \varepsilon_{jT}, \qquad [4]$$

where M_{-1T}, M_{0T} and M_{+1T} are dummies variables that take value 1 if the moth T is the pre-election month, the election month or the post-election month, respectively. As in model [3], we include the lagged dependent variable as an independent variable in order to control for serial correlation. Heteroskedasticity has been corrected using White's methodology.

Short-Term Impact of the Election Result

To measure the short-term impact of political events on the main indices of the Spanish stock market, the event study methodology is used. The effect of the seven general elections from 2004 to 2019 is analyzed. The event window covers the five market days after the elections, that is [t_0+1, t_0+5], being t_0 the election day (Sunday). Additionally, we consider the days of the electoral campaign to be contaminated so we remove those periods for each of the elections studied. In this research, abnormal returns (*AR*) are estimated through model [5] where dummy variables are included for each of the days after the date of the election. In addition, the seasonal effects of the day of the week have been controlled by including four other dummy variables. The model is regressed for the time horizon analyzed (from January 1, 2002 to January 15, 2020) using daily returns for the different indices.

$$R_{i,t} = \alpha_i + \sum_{j=1}^{5} \beta_{i,j} D_{jt} + \sum_{n=1}^{4} \mu_{i,n} S_n + \varepsilon_{i,t} \qquad [5]$$

$$h_{i,t} = \gamma_{i,0} + \gamma_{i,1} \cdot h_{i,t-1} + \gamma_{i,2} \cdot \varepsilon_{i,t-1}^2,$$

where $R_{i,t}$ is the return of index i on day t based on close to close levels; D_{jt} are dummy variables that take the value 1 if t is the first, second, third, fourth or fifth day after the elections (j = 1,2,3,4,5) and 0 otherwise; S_n are dummy variables that represent the days of the week, which take the value 1 if day t is Monday, Tuesday, Thursday or Friday, respectively, during the period analyzed. The cumulative abnormal return for the event window (*CAR*) is estimated by model [6].

$$R_{i,t} = \alpha_i + \beta_i D_t + \sum_{n=1}^{4} \mu_{i,n} S_n + \varepsilon_{i,t} \qquad [6]$$

$$h_{i,t} = \gamma_{i,0} + \gamma_{i,1} \cdot h_{i,t-1} + \gamma_{i,2} \cdot \varepsilon_{i,t-1}^2,$$

where D_t is a dummy variable that takes the value 0.2 if t is one of the five days after the election, and 0 otherwise. In addition to the analysis of the first five trading days after the election, we compute the cumulative abnormal return since the day after the election date until the trading day prior to the investiture date (*CARINV*). For this purpose, model [6] is re-estimated taking the dummy variable the value of 1 divided by the sum of the trading days between the date of the election and the date of the first investiture voting day if t is one of the days after the election and before the investiture, and 0 otherwise. Next, we analyze whether the short-term effect of general elections on the Spanish stock market depends on some different characteristics, namely (i) the winning party, (ii) the victory with an absolute majority versus a simple majority, and (iii) the change in the ruling party versus continuity. In order to capture these effects, several versions of model [5] are used.

RESULTS

Analysis of the Opportunistic and Partisan Theories

We do not find a significant abnormal performance in any of the broad market indices used (Panel A of Table 1). These results agree with those obtained by Furió and Pardo (2012) for the Spanish market, which corroborates the absence of evidence supporting the opportunistic theory for Spain. Panel B of Table 1 shows the results for the first and last year of the legislative term differentiating between the sign of the political party in power, namely: centre-right (PP) and centre-left (PSOE). Contrary to the evidence in other markets (Australia, New Zealand, USA) and previous evidence in Spain in which higher returns are found under right-wing governments, we do not find abnormal market performance under PP governments. However, medium and small firm indices show significantly underperformance during the last year of PSOE governments. Both size and industry results from Panel B of Table 1 lead us to think that our results are more linked to the severity of the economic crisis that Spain suffered after 2008 (even controlling for GDP variations) than explained by the partisan theory.

Table 1: Opportunistic and Partisan Theories and the Long-Term Stock Market Performance

	Ibex35	Ibex Medium Cap	Ibex Small Cap	Goods	Construction	Energy	Financial	Services	Telecom
Panel A: Abnormal Returns From the Estimation of Model [1]									
Intercept	0.0054	0.0064	0.0049	0.0074[a]	0.0089	0.0064	0.0069	0.0303[a]	0.0036
First year	-0.0025	0.0013	-0.0094	0.0064	-0.0037	-0.0130	-0.0006	-0.0188[b]	-0.0112
Last year	-0.0081	-0.0060	-0.0132	0.0060	-0.0038	-0.0047	-0.0228[b]	-0.0197[b]	-0.0004
GDP growth	0.5598	0.5635[b]	1.0888[a]	-0.4593[a]	0.6367	0.7798[b]	0.4396	-0.8778[a]	0.4379
Panel B: Abnormal Returns from the Estimation of Model [3]									
Intercept	0.0048	0.0078	0.0052	0.0118[b]	0.0098	0.0064	0.0027	0.0212[a]	0.0040
First year PP	0.0068	0.0023	-0.0008	0.0121	-0.0045	-0.0068	0.0224	0.0005	-0.0105
Last Year PP	-0.0059	0.0007	-0.0047	0.0020	0.0016	-0.0028	-0.0146	-0.0090	0.0060
First Year PSOE	-0.0111	-0.0034	-0.0191	-0.0192[b]	-0.0034	-0.0186	-0.0203	-0.0815[a]	-0.0140
Last Year PSOE	-0.0146	-0.0250[a]	-0.0295[b]	-0.0135	-0.0146	-0.0088	-0.0352[b]	-0.0265[b]	-0.0123
GDP growth	0.6277	0.4477	1.0648[a]	-0.0959	0.5416	0.7850[b]	0.7953	-0.3162	0.3884

Notes: Panel A exhibits abnormal returns on the first and last year of government's term regardless the political sign of the government by estimating model [1]. Panel B exhibits abnormal returns on the first and last year of PP and PSOE government's term by estimating model [3]. Variables FY and LY are dummy variables that take the value 1 if month T belongs to the first (last) year of each government's term and 0 otherwise. [a, b] *denote statistical significance at the 1% and 5% levels, respectively*.

Economic Policy Uncertainty and Market Volatility

The results from the estimation of model [3] suggest a positive and significant relationship between each index and market volatility (results are available upon request). That is, the Spanish stock market captures and reflects the variations in the uncertainty that the country supports. Now, we estimate model [4] and show the results in Table 2. Although both indices are calculated following newspaper-based methods, we find that only the EPU index by Baker *et al*. (2016) shows a significant increase during the month of the general elections. Moreover, contrary to studies such as Chan and Marsh (2020), there is no post-election resolution of uncertainty regardless the index used.

Table 2: Economic Policy Uncertainty and General Elections

	EPU Index by Ghirelli et al. (2019) (SEPU)		EPU Index by Baker et al. (2016) (EPUS)	
	Coefficient	p-value	Coefficient	p-value
Intercept	0.3458	0.0000	0.7705	0.0000
PU(-1)	0.8298	0.0000	0.6156	0.0000
Pre-election month	-0.0008	0.9188	-0.0084	0.8054
Election month	0.0251	0.4808	0.1350	0.0038
Post-election month	-0.0064	0.7447	-0.0438	0.5304

Notes: This table exhibits the impact of general election in EPU indices.

Though weak, this evidence is consistent with peaks of uncertainty induced by the general elections in an environment of higher economic and political uncertainty.

Analysis of the Short-Term Impact of the Electoral Result

Table 3 shows the results from the estimation of models [6] and [5]. Regardless firm size, we find post-elections significant negative five-day *CAR*s (Panel A). This negative reaction concentrates on the first trading day after the elections (Panel C). Actually, when we extend the analysis period until the trading day prior to the investiture date (Panel B), we find non-significant *CAR*s. The Spanish stock market is politically sensitive, showing a negative reaction to the elections taken as a political event. These results are contrary to the Uncertain Information Hypothesis of Brown *et al*. (1988, 1993). When the market reaction is broken down by activity sectors, Panel A from Table 3 shows five-day *CAR*s negative and significant for Construction, Energy, Financial, Telecom, ranging from -1.2% to -3%. When the period under analysis is extended until the investiture date, all the average *CAR*s estimated remain non-significant. All these results together point that, on average, the negative reaction of the Spanish stock market (i) is independent both of the ideology of the party that obtains/loses power and of whether the party of the new government has an absolute majority or not in the parliament; (ii) is widespread regardless size and industry characteristics; and (iii) is concentrated in the first trading day after the election day.

Table 3: Short–Term Market Reaction to General Elections

	Ibex35	Ibex Medium Cap	Ibex Small Cap	Goods	Construction	Energy	Financial	Services	Telecom
Panel A: Average Post-Election Day Five-Day Cumulative Abnormal Returns (*CAR*)									
Intercept	0.0010[a]	0.0008[a]	0.0005	0.0014[a]	0.0011[a]	0.0007[b]	0.0009[b]	0.0004	0.0010[a]
CAR	-0.0196[a]	-0.0233[a]	-0.0192[a]	-0.0091	-0.0208[a]	-0.0122[b]	-0.0302[a]	-0.0042	-0.0229[a]
Panel B: Average Cumulative Abnormal Returns (*CARINV*) From the day After the Election Day Until the Investiture Day									
Intercept	0.0009[a]	0.0008[a]	0.0005	0.0014[a]	0.0010[a]	0.0008[b]	0.0008[b]	0.0004	0.0010[a]
CARINV	0.0050	-0.0073	0.0054	0.0353	0.0025	-0.0272	0.0334	0.0324	-0.0166
Panel C: Average Daily Abnormal Returns (*AR*)									
Intercept	0.0010[a]	0.0007[a]	0.0006	0.0014[a]	0.0010[a]	0.0008[b]	0.0008[b]	0.0004	0.0010[a]
t_0+1	-0.0158[a]	-0.0200[a]	-0.0150[a]	-0.0117[a]	-0.0180[a]	-0.0156[a]	-0.0245[a]	-0.0178[a]	-0.0135[a]
t_0+2	0.0049	0.0054	0.0057[b]	0.0034	0.0055	0.0080[a]	0.0071	0.0065	0.0020
t_0+3	0.00003	0.0086[a]	0.0044	0.0020	0.0039	0.0011	0.0067	0.0091	-0.0021
t_0+4	-0.0038	-0.0044	-0.0032	0.0000	-0.0024	0.0008	-0.0113	-0.0011	-0.0051
t_0+5	0.0010	0.00147	-0.0006	-0.0014	-0.0005	0.0001	0.0006	0.0037	0.0035

Notes: This table exhibits the cumulative abnormal returns (CAR) during the five days after the date of the elections (Panel A) through the estimation of model [5], the cumulative abnormal returns (CARINV) from the election day until investiture day (Panel B) through the estimation of model [6], and daily abnormal returns (AR) for each day after the election day (Panel C) through the estimation of model [4]. Seasonal effects of the day of the week are controlled by including four dummy variables not shown (Monday, Tuesday, Wednesday and Thursday). [a, b] *Significantly different from zero at the 1% and 5% levels, respectively.*

Table 4 shows the results obtained from the respective modifications of model [5] and model [6] in order to analyze the market reaction conditional to the winning political orientation in the elections and show some clues to understand prior results from Table 3. When we estimate daily abnormal returns (*AR*), we also find quite different results for *PP* and *PSOE* victories (Panel C from Table 4). In the case of a victory of the right-centre party (*PP*), only larger firms react negative and significantly. This significant and negative reaction only arises in the case of construction, energy and financial industries. However, when the left-centre party (*PSOE*) wins we find a general negative and significant stock market reaction in the first day after the election regardless size and industry characteristics. Again, when the period under analysis is extended until the investiture date, all the average *CAR*s estimated remain non-significant (except that for Goods industry if *PSOE* wins). Our results do not fit with the interpretation made by Sy and Zaman (2011) of the partisan return cycle (the initial fall in prices should be followed by higher returns over the next years, as predicted by the arguments related to risk compensation), since we did not observe an opposite stock market behavior between the long-term and the short-term.

Table 4: Short–Term Market Reaction to General Elections and Political Orientation of the Winning party

	Ibex35	**Ibex Medium Cap**	**Ibex Small Cap**	**Goods**	**Construction**	**Energy**	**Financial**	**Services**	**Telecom**
Panel A: Average Post-Election Day Five-Day Cumulative Abnormal Returns (*CAR*)									
Intercept	0.0010[a]	0.0008[a]	0.0005	0.0014[a]	0.00101[a]	0.0007[b]	0.0009[b]	0.0004	0.0010[a]
PP	-0.0057	-0.0225[a]	-0.0080	-0.0043	-0.0054	0.0075	-0.0285	-0.0112	0.0094
PSOE	-0.0230[a]	-0.0236[a]	-0.0240[a]	-0.0110	-0.0254[a]	-0.0166[b]	-0.0307[a]	-0.0020	-0.0298[a]
Panel B: Average Cumulative Abnormal Returns (*CARINV*) From the day After the Election Day Until the Investiture day									
Intercept	0.0009[a]	0.0008[a]	0.0005	0.0014[a]	0.0010[a]	0.0008[b]	0.0008[b]	0.0004	0.0010[a]
PP	0.0011	-0.01577	-0.0044	-0.0043	0.0031	-0.0282	0.0244	0.0104	-0.0199
PSOE	0.0064	-0.0045	0.0107	0.0524[b]	0.0023	-0.0267	0.0358	0.0400	-0.0153
Panel C: Average Daily Abnormal Returns (*Ar*)									
Intercept	0.0009[a]	0.0007[a]	0.0005	0.0014[a]	0.0010[a]	0.0007[b]	0.0008[b]	0.0007[b]	0.0010[a]
PP t_0+1	-0.0295[b]	-0.0308	-0.0183	-0.0200	-0.0347[a]	-0.0161[a]	-0.0385[a]	-0.0279	-0.0264
PP t_0+2	0.0096	0.0085	0.0078[b]	0.0121	0.0130	0.0082	0.0050	-0.0009	0.0113
PP t_0+3	0.0190[b]	0.0158[b]	0.0067	0.0105[a]	0.0222[b]	0.0249[a]	0.0154	0.0172	0.0246[a]
PP t_0+4	0.0035	-0.0022	0.0014	0.0010	0.0051	0.0090	0.0007	0.0105	0.0035
PP t_0+5	-0.0010	0.0063	0.0027	-0.0035	0.0020	-0.0040	-0.0021	-0.0012	-0.0008
PSOE t_0+1	-0.0116[a]	-0.0170[a]	-0.0143[a]	-0.0084[a]	-0.0132[a]	-0.0147[a]	-0.0198[a]	-0.0132[a]	-0.0091[a]
PSOE t_0+2	0.0028	0.0038	0.0042	0.0001	0.0025	0.0085[a]	0.0073	0.0082	0.0006
PSOE t_0+3	-0.0074	0.0051	0.0027	-0.0021	-0.0038	-0.0080	0.0032	0.0073	-0.0126[a]
PSOE t_0+4	-0.0052	-0.0046	-0.0046	0.0002	-0.0039	-0.0011	-0.0148	-0.0051	-0.0067
PSOE t_0+5	0.0012	-0.0002	-0.0013	0.0000	-0.0019	0.0011	0.0001	0.0050	0.0037

Notes: This table exhibits the cumulative abnormal returns (CAR) during the five days after the date of the elections (Panel A), the cumulative abnormal returns (CARINV) from the election day until investiture day (Panel B), and daily abnormal returns (AR) for each day after the election day (Panel C) according to the political sign of the winning party: centre-right (PP) or centre-left (PSOE). Seasonal effects of the day of the week are controlled by including four dummy variables not shown (Monday, Tuesday, Wednesday and Thursday. [a, b] *Significantly different from zero at the 1% and 5% levels, respectively.*

Next, we investigate the short-term market reaction in terms of the stability of the government that emerges from the voting using the respective adaptations for model [5] and model [6]). The evidence in Panel A of Table 5 suggests that the negative (and significant) reaction of the Spanish stock market found in Table 3

and Table 4 is linked with non-majority victories. The analysis of the day-by-day reaction of the market after the election reinforces this intuition, since we only find negative and significant abnormal returns on the first day of the market after the election day when a victory by simple majority occurs. Note that this evidence holds regardless firm size or industry. Once again, *CAR*s covering the period between elections and the investiture date are non-significant.

Table 5: Short–Term Market Reaction to General Elections According to a Victory by Simple or Absolute Majority

	Ibex35	**Ibex Medium Cap**	**Ibex Small Cap**	**Goods**	**Construction**	**Energy**	**Financial**	**Services**	**Telecom**
Panel A: Average Post-Election Day Five-Day Cumulative Abnormal Returns (*CAR*)									
Intercept	0.00144[(a)]	0.0011[(a)]	0.0008[(b)]	0.00237[(a)]	0.0017[(a)]	0.0009[(b)]	0.0008	0.0014[(a)]	0.0014[(a)]
Absolute	-0.0745	-0.0692	-0.0703	-0.0738	-0.0735	-0.0732	-0.0674	-0.0745	-0.0732
Simple	-0.0385[(a)]	-0.0455[(a)]	-0.0462[(a)]	-0.0151	-0.0409[(a)]	-0.0315[(a)]	-0.0313[(a)]	-0.0385[(a)]	-0.0433[(a)]
Panel B: Average Cumulative Abnormal Returns (*CARINV*) From the Day After the Election Day Until the Investiture Day									
Intercept	0.0014[(a)]	0.0011[(a)]	0.0008[(b)]	0.0023[(a)]	0.0017[(a)]	0.0008[(b)]	0.0008	0.0014[(a)]	0.0014[(a)]
Absolute	0.0226	-0.0012	-0.0427	-0.0251	0.0074	0.0195	0.0744	0.0226	0.0193
Simple	0.0108	-0.0210	0.0040	0.0327	0.0044	0.0093	0.0302	0.0108	0.0014
Panel C: Average Daily Abnormal Returns (*Ar*)									
Intercept	0.0014[(a)]	0.0010[(a)]	0.0008[(b)]	0.0024[(a)]	0.0016[(a)]	0.0009[(b)]	0.0008	0.0014[(a)]	0.0014[(a)]
Absolute t_0+1	-0.0351	-0.0257	-0.0221	-0.0237	-0.0380	-0.0399	-0.0341	-0.0351	-0.0346
Absolute t_0+2	-0.0148	-0.0163	-0.0140	0.0042	-0.0204	-0.0072	-0.0242	-0.0148	-0.0151
Absolute t_0+3	-0.0223	-0.0130	-0.0164	-0.0300	-0.0116	-0.0205	-0.0196	-0.0223	-0.0217
Absolute t_0+4	-0.0033	-0.0127	-0.0075	-0.0126	-0.0045	-0.0025	0.0006	-0.0033	-0.0030
Absolute t_0+5	0.0043	0.0111	-0.0078	-0.0136	0.0034	0.0223	0.0104	0.0043	0.0043
Simple t_0+1	-0.0334[(a)]	-0.0315[(a)]	-0.0332[(a)]	-0.0135[(a)]	-0.0331[(a)]	-0.0300[(a)]	-0.0364[(a)]	-0.0334[(a)]	-0.0329[(a)]
Simple t_0+2	0.0181	0.0076	0.0155	0.0077	0.0102	0.0149	0.0177	0.0181	0.0173
Simple t_0+3	0.0133	0.0152	0.0137	0.0095	0.0112	0.0020	0.0233	0.0133	0.0127
Simple t_0+4	-0.0138	-0.0095	-0.0074	-0.0088	-0.0124	-0.0015	-0.0227	-0.0138	-0.0125
Simple t_0+5	0.0024	0.0010	-0.0013	-0.0020	0.0050	0.0015	0.0041	0.0024	0.0007

Notes: This table exhibits the cumulative abnormal returns (CAR) during the five days after the date of the elections (Panel A), the cumulative abnormal returns (CARINV) from the election day until investiture day (Panel B), and daily abnormal returns (AR) for each day after the election day (Panel C) according to the sort of victory: simple or majority. Seasonal effects of the day of the week are controlled by including four dummy variables not shown (Monday, Tuesday, Wednesday and Thursday). [a, b] *Significantly different from zero at the 1% and 5% levels, respectively.*

Table 6 exhibits the results from the estimation of models [6] and [5] differentiating whether or not elections lead to a change in the governing party. Either for five-day *CAR*s (Panel A) or day-to-day *AR*s (Panel C), we find negative and significant abnormal returns only in the case of a change in the sign of the government no matter the direction of that change, that is, left to right or right to left.

Table 6. Short-Term Market Reaction to General Elections in the Presence of Changes in the Political Sign of the Government

	Ibex35	Ibex Medium Cap	Ibex Small Cap	Goods	Construction	Energy	Financial	Services	Telecom
Panel A: Average Post-Election Day Five-Day Cumulative Abnormal Returns (*CAR*)									
Intercept	0.0010[(a)]	0.0008[(a)]	0.0005	0.0014[(a)]	0.0010[(a)]	0.0007[(b)]	0.0009[(b)]	0.0004	0.0010[(a)]
Change	-0.0354[(a)]	-0.0335[(a)]	-0.0387[(a)]	-0.0410[(a)]	-0.0430[(a)]	-0.0216[(a)]	-0.0377[(a)]	-0.0191	-0.0522[(a)]
Not change	-0.0042	-0.0127	-0.0084	0.0102	0.0015	-0.0034	-0.0213	0.0073	0.0053
Panel B: Average Cumulative Abnormal Returns (*CARINV*) From the Day After the Election Day Until the Investiture Day									
Intercept	0.0009[(a)]	0.0008[(a)]	0.0004	0.0014[(a)]	0.0010[(a)]	0.0007[(b)]	0.0008[(b)]	0.0004	0.0010[(a)]
Change	0.0008	-0.0260	-0.0176	0.0178	-0.0011	0.0164	0.0135	0.0564	-0.0176
Not change	0.0083	0.0088	0.0274	0.0424	0.0064	-0.0607[(b)]	0.0530	0.0204	-0.0152
Panel C: Average Daily Abnormal Returns (*Ar*)									
Intercept	0.0010[(a)]	0.0007[(a)]	0.0005	0.0014[(a)]	0.0010[(a)]	0.0007[(b)]	0.0008[(b)]	0.0006	0.0010[(a)]
Change t_0+1	-0.0178[(a)]	-0.0215[(a)]	-0.0208[(a)]	-0.0163[(a)]	-0.0197[(a)]	-0.0227[(a)]	-0.0262[(a)]	-0.0203[(a)]	-0.0154[(a)]
Change t_0+2	0.0062	0.0033	0.0077	0.0070	0.0019	0.0133	0.0053	0.0075	0.0037
Change t_0+3	-0.0047	0.0093	0.0054	-0.0171[(a)]	0.0002	-0.0073	0.0110	0.0077	-0.0143[(a)]
Change t_0+4	-0.0070	-0.0056	-0.0047	-0.0011	-0.0077	-0.0008	-0.0166	-0.0040	-0.0086
Change t_0+5	-0.0022	-0.0019	-0.0046	-0.0069	-0.0065	0.0025	0.0014	-0.0023	-0.0043
Not change t_0+1	-0.0126[(a)]	-0.0179[(a)]	-0.0090[(a)]	-0.0084	-0.0155[(a)]	-0.0096[(a)]	-0.0231[(a)]	-0.0161	-0.0066
Not change t_0+2	0.0043	0.0077	0.0028	0.0031	0.0088	0.0051	0.0094	0.0054	0.0020
Not change t_0+3	0.0045	0.0079[(b)]	0.0024	0.0149[(b)]	0.0066	0.0088[(a)]	0.0022	0.0098	0.0065
Not change t_0+4	-0.0006	-0.0026	-0.0019	0.0009	0.0033	0.0032	-0.0054	0.0009	-0.0025
Not change t_0+5	0.0035	0.0071	0.0042	0.0015	0.0054	-0.0030	0.0002	0.0082	0.0065

Notes: This table exhibits the cumulative abnormal returns (CAR) during the five days after the date of the elections (Panel A), the cumulative abnormal returns (CARINV) from the election day until investiture day (Panel B), and daily abnormal returns (AR) for each day after the election day (Panel C) according to the presence of a change in the political sign of the government. Seasonal effects of the day of the week are controlled by including four dummy variables not shown (Monday, Tuesday, Wednesday and Thursday. [a, b] *Significantly different from zero at the 1% and 5% levels, respectively.*

Next, we analyze the market reaction in the first day after the election day in the case of the regional elections through model [5] with only one dummy variable (results are available upon request).The average *AR* when we take the regional elections all together is quite similar to that found for the general elections in Panel C from Table 4. That is, negative and significant abnormal returns regardless size and industry characteristics. Therefore, the results suggest that the stock market reacts to the capacity of the policies of regional governments to influence the future progress of companies. However, when we identify the different Autonomous Community elections (model [7]), we find that the above negative reaction is primarily due to the Catalonian elections and, perhaps to a lesser extent, to the Galicia and Basque Country elections. We think that this evidence is consistent with the fact that either *PSOE* or *PP* have traditionally sought the support of the nationalist parties from Catalonia and the Basque Country in order to support their governments in minority. Finally, we explore the impact of the European elections in the Spanish stock market as the EU has the ability to enact mandatory laws for the European countries (results are available upon request).We do not find any significant reaction on average of the Spanish stock market reaction. This evidence is consistent with the fact that, even in the case of mandatory laws, EU regulations must be eventually transposed and approved by the national parliaments.

CONCLUSIONS

In this paper, we study the relationship between politics and the Spanish stock market by assessing the empirical implications of the opportunistic and partisan theories, as well as the Uncertain Information Hypothesis. To do so, we use the general, regional, and European elections for the period 2002-2019. Moreover, we also consider the size and the industry characteristics of the companies given their relevance in the literature. To the best of our knowledge, this is the first paper that examines the convulsive political and economic situation in Spain since the crisis of 2008, which meant the end of the two-party system. Besides, we also shed lighter on the evidence of these theories in a context in which Spain's membership of the monetary union considerably reduces the discretion of the Government regarding the use of economic instruments and invalidate the main conclusions of these theories. Our results do not support the opportunistic theory for the Spanish stock market regardless the size of the company and the economic sector to which it belongs. This outcome is consistent with a context in which Spain, as a member of Economic and Monetary Union, does not hold the monetary policy. Moreover, because of the Global Financial Crisis of 2008 and the subsequent macroeconomic imbalances, Spain was under the surveillance mechanism called Macroeconomic Imbalance Procedure.

We also find no evidence that support the partisan theory. Although we find a different behavior according to the political sign of the winning party in either the long-term or the short-term, we do not observe an opposite stock market behavior between the long-term and the short-term as predicted by the arguments of the partisan return cycle. long-term or short-term, and non-significant abnormal performance for the right-centre party (*PP*). We find a weak evidence that the celebration of the general elections in Spain may induce greater economic uncertainty in the country, though market volatility is closely related to political uncertainty. Moreover, political uncertainty is not resolved after the elections. Regarding the Uncertain Information Hypothesis, and connected with the above evidence, our results do not support it. We find negative and significant abnormal returns in the short-term after the general election day. Our evidence suggests that the negative Spanish stock market reaction to the general elections may be linked to the uncertainty of a change in the political sign of the incumbent in a context of simple majorities (that, in turn, will lead to a post-electoral negotiation to carry out the investiture of the president of the government) and not to the very sign of the winner party. It is worthy to highlight that, contrary to the evidence from other markets, the negative reaction observed in the Spanish market is not related to size or industry characteristics. We agree with Wisniewski's (2016) assertion that the political preferences of investors are likely to depend on the specific environment of each country and extend it to the notion time passing. As we show in this paper, the Spanish political (and economic) 'environment' differs so much between Furió and Pardo's (2012) research. Therefore, this is a warning to the difficulty of the generalization to different countries and periods of this sort of studies.

REFERENCES

Baker, S.C., Bloom, N. and Steven J.D. (2016). Measuring economic policy uncertainty. *Quarterly Journal of Economics* 131 (4), p. 1593–1636.

Banz, R.W. (1981). The relationship between return and market value of common stocks. *Journal of Financial Economics* 9, p. 3–18.

Belo, F., Gala, V.D., and Li, J. (2013). Government spending, political cycles, and the cross section of stock returns. *Journal of Financial Economics* 107 (2), p. 305–324.

Benito-Osorio, D., Colino, A., Guerras-Martín, L.A. and Zuñiga-Vicente, A. (2016). The international diversification-performance link in Spain: Does firm size really matter? *International Business Review* 25 (2), p. 548–558.

Bialkowski, J., Gottschalk, K., and Wisniewski, T.P. (2007). Political orientation of government and stock market returns. *Applied Financial Economics Letters* 3 (4), p. 269–273.

Binder, J.J. (1998). The event study methodology since 1969. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 11 (2), p. 111–137.

Bollerslev, T, 1986. Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity. *Journal of Econometrics* 31(3), p. 3017-327.

Bouoiyour, J., and Selmi, R. (2017). The Price of Political Uncertainty: Evidence from the 2016 US Presidential Election and the US Stock Markets, HAL Id: hal-01419295. https://hal. archives-ouvertes.fr/hal-01419295v2

Brown, K.D.; Harlow, W.V., and Tinic, S.M. (1993). The risk and required rate of common stock following major innovations. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 28 (1), p. 101–116.

Chan, K.F.; Marsh,T. (2021) Asset prices, midterm elections, and political uncertainty. *Journal of Financial Economics* 141 (1), p. 276–296

Engle, R, (1982). Autoregressive Conditional Heterocedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica* 50 (4), p. 987–1007.

Fama, E.F. and French, K.R. (1992). The cross-section of expected stock returns. *The Journal of Finance* 47 (2), p. 427–465.

Fama, E.F. and French, K.R. (1995). Size and book to market factors in earnings and returns. *The Journal of Finance* 50 (1), p. 131–155.

Farinós, J.E., C.J. García, A.M. Ibáñez and Herrero, B., (2016). Revolving doors: Are they valued in the Spanish stock market? *Academia Revista Latinoamericana de Administración* 29 (2), p. 147–164.

Furió, D. and Pardo A., (2012). Partisan Politics Theory and Stock Market Performance: Evidence for Spain. *Spanish Review of Finance and Accounting* 41 (155), p. 371–392.

Ghirelli, C., Pérez, J.J. and Urtasum, A. (2019). A new economic policy uncertainty index for Spain. *Economics Letters* 182, p. 64–67.

Hibbs, D. A., Jr, (1977). Political parties and macroeconomic policy. *The American Political Science Review* 71 (4), p. 1467–1487.

Lausegger, M (2020). Stock markets in turmoil: Political institutions and the impact of elections. *Economics& Politics*, 33(1); p. 172-204.

Niederhoffer, V., Gibbs, S., and Bullock, J., (1970). Presidential elections and the stock market. *Financial Analysts Journal* 26, p. 111–113.

Oehler, A., Walker, T.J., and Wendt, S., (2013). Effects of election results on stock price performance: evidence from 1980 to 2008. *Managerial Finance* 39 (8), p. 714–736.

Pastor, L. and Veronesi, P., (2012). Uncertainty about government policy and stock prices. *The Journal of Finance* 67 (4), p. 1219–1264.

Royo, S. (2010). Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence (2000-2007). *Análise Social* XLV (195), p. 209–254.

Santa-Clara, P., and Valkanov, R. (2003). The presidential puzzle: Political cycles and the stock market. *Journal of Finance* 58 (5), p. 1841–1872.

Simón, P. (2016). The Challenges of the New Spanish Multipartism: Government Formation Failure and the 2016 General Election. *South European Society and Politics* 21 (4), p. 493–517.

Snowberg, E., Wolfers, J., and Zitzewitz, E. (2007). Partisan impacts on the economy: Evidence from prediction markets and close elections. *Quarterly Journal of Economics* 122 (2), p. 807–829.

Sy, O., and Zaman, A.A., (2011). Resolving the residential puzzle. *Financial Management* 40, p. 331–355.

Wagner, A.F., Zeckhauser, R.J., and Ziegler, A., (2018). Company stock price reactions to the 2016 election shock: Trump, taxes, and trade. *Journal of Financial Economics* 130 (2), p. 428–451.

Wisniewski, T.P., (2016). Is there a link between politics and stock returns? A literature survey. International Review of Financial Analysis 47, p. 15–23.

THE IMPACT OF WOMEN MICROFINANCE IN SOUTH ASIA: A SYSTEMATIC REVIEW OF EVIDENCE

Saman Janaranjana Herath Bandara, West Virginia State University

ABSTRACT

Empowering women is a multidimensional and holistic approach. Although it covers social, political and economic aspects of women's development, economic empowerment is of utmost importance in order to achieve sustainable and sustainable development of society. This is crucial in the context of women in South Asia, where there is a high level of poverty. Microfinance for South Asian women expands women's opportunities in public works, agriculture, finance, and other sectors accelerate economic growth, helping to mitigate the effects of current and future financial crises. In this study, it systematically examined evidence of the impact of microfinance attempts on women in South Asian countries (SARRC countries). It took into account the effects on income, savings, expenses and asset accumulation, as well as non-financial results like food security, health and nutrition, social benefits, etc. Available data from South Asian countries show that women's microfinance provides important benefits for women in the region.

JEL: M00

KEYWORDS: Women microfinancing, South Asia

INTRODUCTION

Women contributes to the economic growth and sustainable livelihoods for their families and communities. Microfinance, provision of financial services to the poor, especially for women in a sustainable manner help families to develop income generating activities and better cope with risk. Thus, empowering women through microfinance results betterment to the families and communities while it helps deliver newfound respect, independence, and participation for women in their communities (ILO, n.d.). According to Microcredit Summit Campaign report in 2007, there were 93 million of the poor clients for microfinance and 85% of these were women, that is 79 million. According to World Bank (2012), "Putting resources into poor women's hands while promoting gender equality in the household and in society results in large development payoffs. Expanding women's opportunities in public works, agriculture, finance, and other sectors accelerate economic growth, helping to mitigate the effects of current and future financial crises". Gaonkar (2004) conceptualized the empowerment of women as a multidimensional and holistic approach, and it covers social, political, and economic aspects of women's development. The idea is supported by many other research outcomes as well (Kabeer, 1999; Endeley, 2001; Acharya and Grime, 2005; Samantha, 2009). According to Khursheed et.al. (2021), women empowerment is essential and microfinance for women brings lots of positive impacts to the society.

However, according to Uddin (2015), measuring empowerment is a difficult task and the meaning, goals and outcomes of measurement vary depending on different cultures, social, economic and political background of a particular area. Thus, using microfinance for investment activities or productive purposes is important to make a change (Samantha, 2009). According to Ali and Hatta (2012), empowerment in fact, depends on various factors like ; a members' background (family background, educational background, self-awareness level, health consciousness and so on), nature of the loan (residing place of the members, goal of the lending organization like, whether the organization works for women empowerment, improving the consumption level of its members or bringing about family wellbeing, amount of the loans given and

the utilization of the loans controlling of the loans, spending authority of the loans and accountability and responsibility of repayment of the loans.

Objectives of the review

The main objective of this study is to understand the implications of women microfinancing in South Asian countries of India, Sri Lanka, Bhutan, Bangladesh, Pakistan, Afghanistan, Maldives, and Nepal. The specific objectives are to,

1. Identify the importance of microcredit/microfinance programs in South Asia.
2. Impacts of microfinance loans/ credits on women development of South Asia
3. Identify the key successes, potentials, and barriers in women microfinancing programs
4. Discuss policy strategies to reach better benefits of women microfinancing in South Asia

METHOD OF REVIEW

The study is a follow-up to a literature review of journal articles, studies, reports and others on women's microfinance in South Asia over the past two decades. The materials collected are mainly analyzed according to the country, the micro financial application method, and the expected results that make a change. In general, the study relied on descriptive types of analysis in line with the context of the research. In addition, information and directives from the World Bank, the ILO, FAO and other INGOs related to women are followed to decide on the effectiveness of microfinance applications.

Microfinance in South Asia

A study based on 95 papers, Gupta and Sharma (2021), discussed the positive effect of microfinance on poverty with a varying degree in various categories in South Asia. In south Asia GDP per capita for women is extremely low and is often less than half, or one-third of that of men. This low GDP per capita for women is due to the reporting of women as economically less active, which is again determined by their low social status.

In India, women account for 60% of unpaid family workers and 98% of those, engaged in domestic work (Acharya and Ghirme, 2005). With the help certain microfinance programs like the Self-Help Bank Linkage Program SBLP), India has been increasingly promoted for their positive economic impact to empower women. According to various sources more than 60 million Indian women get benefits from micro credit programs, that impact as many as 300 million families (Ranjula et al., 2017).

Bangladesh experienced a tremendous growth of microfinance programs in the last 10-20 years (Chowdhury, T Ahmed and Mukhopadhaya, P, 2011). However, a breakthrough in financing for women was achieved when Professor Yunus started a pilot project in the 1970s to render financial assistance to poor women in Jobra, Bangladesh via collateral-free microloans (Mia, Lee, Chandran, Rasiah, & Rahman, 2019). Bangladesh being a Muslim-dominated country, women were often discouraged to participate in the labor force or undertake entrepreneurial activities, despite their possession of sufficient entrepreneurial skills similar to men (Mia, 2021).

In Sri Lanka, out of the total economically inactive population of the country, 69% are females, and mostly affected by financial constraints (Bernard et al., 2016). Micro finance can be used as a tool to increase income level of women in Sri Lanka. The 30 year long civil war and the tsunami in 2004- and 30-year civil war have left innumerable women as single or widows that needs more support like micro financing to bring up their lives back (Rathiranee and Semasinghe, 2015).

Women in Afghanistan faces more constraint to an equitable participation in economic activities. There are large number of Female Headed Households (13% of adult women are widows), for whom eking out an existence without a male bread-winner is a daily struggle. The female labor payments are normally only half the level of men's or less. Women have few marketable skills and generally poor education, with an estimated female literacy rate of only 21% (Lyby, 2006). Women often lack ownership, control, and access to productive assets. The lack of working capital reduces opportunities, thus, opportunities to access various forms of microfinance hold the potential to become a valuable step forward (Lyby, 2006).

In Pakistan, where approximately sixty percent (60%) of the population is living below the international poverty line and majority of them are women (Niaz and Iqbal, 2019). the State Bank of Pakistan (2006), revealed that Pakistan is a late starter in the microfinance industry. Nevertheless, there is a significant growth low at current, microfinancing for women is not prominent. According to World Bank sources, compared to all other South Asian countries, microfinance sector to women borrowers had always been extremely low for Pakistan, hovering between 50 to 60 percent of borrowers. Some argue that this is because most of the financial support for women are used by the men while the woman 'borrower' is responsible for attending all the group meetings, all repayments, all the stress, and all the transactions costs. In Bhutan, 64% of the total population is concentrated in rural areas of which 50 percent is constituted by women (National Statistics Bureau, 2012). Access to credit by rural women in Bhutan is equally important in enhancing economic empowerment of rural women (Yoezer, 2015). However, rural women are still constrained by social, cultural, economic, and geographical factors. Nearly, 95 percent of rural women are confined within farm related work for employment and income generating activities (Asian Development Bank ,2014; Balakrishnan, 2015) while engaged in unpaid family work. Interestingly, the families, communities and individuals have gender stereotyping notion that restricts women from participating in the economically productive activities and decision-making power (Zangpo, 2014), that prevents rural women from availing social services such as microfinancing. The low education level of women is an issue as well (Jamtsho, 2018).

Women in Nepal are suffering from poverty as well. The greatest challenges of women in Nepal are low economic empowerment, low right of family decision making, assets less, unsecure workplace, early marriage, deprived of the right to decide pregnancy (Lamichhane, 2020). According to Bajracharya (2005), "Nepalese women are one of the most socially and culturally vulnerable groups exposed to discriminations at home due to patriarchal structure, to exclusions in the working place due to deficiency in the literacy and skills and to marginalization in the decision-making process due to lack of executive and polity experience, non-affirmative actions from government and constitutional flaws ". Considering the attempts of women microfinancing, in 1982, government of Nepal initiated the first women-focused socio-economic program called Production Credit for Rural Women (PCRW), associated with United Nations Children's Emergency Fund (UNICEF), NRB, Commercial Banks (CBs), and ADBN. The program was to generate women skill sin for economic development (Shakya, 2016). However, the program did not create enough opportunities for rural women due to many of the above-mentioned reasons and higher illiteracy among them.

Maldives is a small island nation with a population of around three hundred thousand people where 36% of the population lives in Male', in the largest island. The rest is distributed among 200 other inhabited islands (Sinha (2009). The development of the other islands is at a slow pace mainly due to lack of financial resources. In Maldives, there is no proper microfinance institution, but microfinance has been and is being given to the islanders through the government of Maldives by the foreign aid agencies. However, the process is not sustainable as people always must wait for the voluntary aid (Muneeza, 2011). Historically there have been a number of credit programs or credit components of wider development programs, including special programs following the Tsunami in December 2004 in Maldives but not women specified micro finance programs.

REVIEW FINDINGS AND DISCUSSION

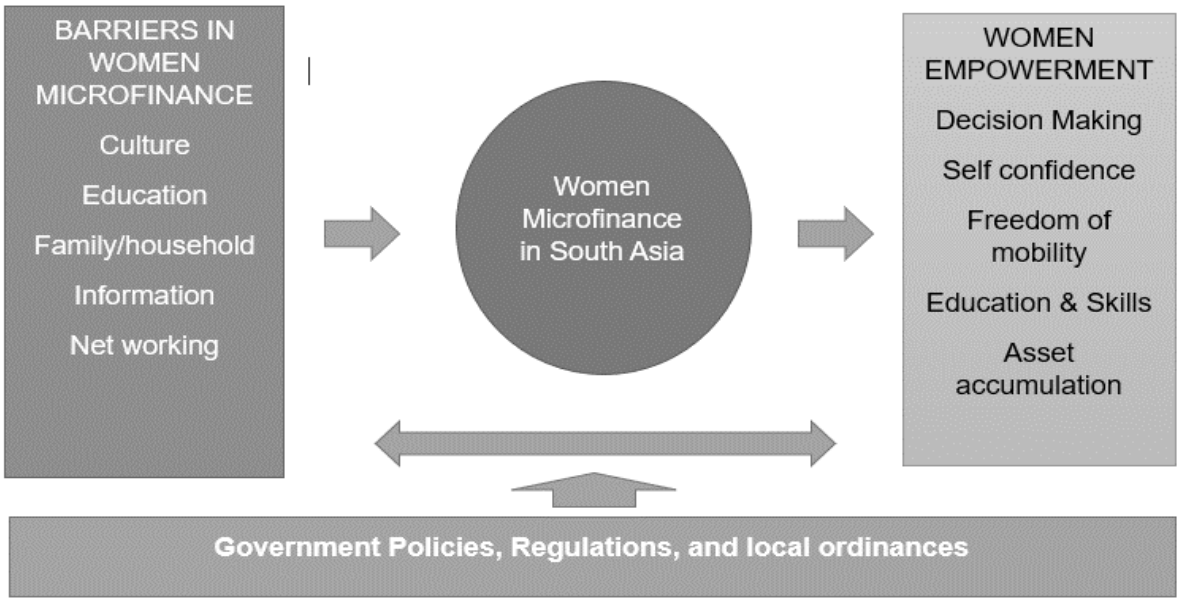
Though the study on microfinancing is not limited, complete studies on women microfinancing and resulted benefits are limited for South Asia. Most of the studies conclude with the notion of positive impacts, but with less quantitative analysis. It is true that such studies are difficult or complicated the measuring outcomes is not that easy. Revised literature on microfinance for women in South Asia was used to measure significant impacts on women empowerment based on how they lead to women's decision-making authority, self-confidence, freedom of mobility, improved economies and educational opportunities, and asset accumulation, as follows. While the study was able to examine 20 to 25 studies directly related to microfinance in women, only a few studies indicated the detailed results presented in Table 1. Table 1 shows the number of studies selected from each country and the impact of each study. For instance, two studies are presented for Sri Lanka, and two positive signs for decision-making mean that both studies have positively impacted women's decision-making power with financial support.

Table 1: Women Microfinance Impacts

Country	No of Studies	Microfinance Intervention	Impacts (+ = Positive; 0=Not Mentioned/Neutral; - = Negative) for Each Study	
Sri Lanka	02	Access To Microcredit	Decision Making	++
			Freedom Of Mobility	0 0
			Education & Skills	++
			Economic Gains	0 +
			Self-Confidence	+ 0
			Asset Accumulation	0 0
India	02	Credits And Savings Incorporating In The Mfis' Management Ladder Provide Loans	Decision Making	0 +
			Freedom Of Mobility	0 +
			Education & Skills	+ +
			Economic Gains	0 +
			Self-Confidence	+ +
			Asset Accumulation	+ +
Pakistan	03	Access To Micro Credit	Decision Making	+ + +
			Freedom Of Mobility	0 0 0
			Education & Skills	0 + 0
			Economic Gains	+ + 0
			Self-Confidence	0 + 0
			Asset Accumulation	0 + 0
Bhutan	02	Access To Credit	Decision Making	+ 0
			Freedom Of Mobility	0 0
			Education & Skills	+ 0
			Economic Gains	+ +
			Self-Confidence	0 0
			Asset Accumulation	0 +
Nepal	03	Access To Micro Credit	Decision Making	0 + 0
			Freedom Of Mobility	0 0 0
			Education & Skills	0 0 +
			Economic Gains	+ + +
			Self-Confidence	0 0 +
			Asset Accumulation	0 + +
Bangladesh	02	Access To Micro Credit	Decision Making	+ 0
			Freedom Of Mobility	0 0
			Education & Skills	+ +
			Economic Gains	0 +
			Self-Confidence	0 0
			Asset Accumulation	0+

Further, the revised literature reveals that cultural barriers, women's low educational attainment, women's unpaid roles in households including children, and a lack of information have an impact on women's microfinance. In addition, networking has a significant impact on the achievement of the objectives of microfinance programs for women empowerment. Thus, a conceptual framework like follows can be developed summarize the outcomes as well (Figure 1).

Figure 1: Conceptual Framework for Women Microfinance in South Asia



Source: Develop by author

REVIEW CONCLUSIONS

Women empowerment is a multidimensional and holistic approach. In South Asia, with the presence of high poverty among women, poor education level, strong barriers of cultures in some countries, the approach is much difficult and challenging. Well-presented information and networks with adequate discussions about gains in women's empowerment should be launched while understanding each country's culture and expectations. In addition, more research showing the impacts of women's empowerment would make it easier for policymakers to improve women's funding programs in the region.

REFERENCES

Acharya, Meena and Puspa Ghumire (2005): 'Gender indicators of equality, inclusion and poverty reduction: Measuring programme/project effectiveness', Economic and Political Weekly 40(44&45): 4719-4728.

Ali, I. and Hatta Z.A., "Women's empowerment or disempowerment through microfinance; evidence from Bangladesh", 2012, Asian social work and policy review, vol. 6, PP. 111 – 121.

Asian Development Bank (2014) Bhutan;gender equality diagnostic of selected sectors. O Books Sun & Moon, Oakland

Bajracharya, P. and Bajaracharya S. (2005). "Total Factor Productivity Growth in Nepal -An Estimate". Agriculture Credit Vol.38 January

Balakrishnan, R. (2015). Rural women and food security: current situation and perspectives. Retrieved from http://www.fao.org/docrep/003/w8376e/w8376e04.htm

Bernard, D. K., Kevin, L. L. T., & Khin, A. A. (2016). Entrepreneurial success through microfinance services among women entrepreneurs in Sri Lanka: A pilot study and overview of the findings. *International Journal of Economics and Financial Issues*, *6*(3), 1144-1150.

Chowdhury, S. S., & Chowdhury, S. A. (2011). Microfinance and women empowerment: A panel data analysis using evidence from rural Bangladesh. International Journal of Economics and Finance, 3(5), 86-96.

Chowdhury, T.A. and Mukhopadhaya, P., "Poverty Alleviation and Service Delivery: Government and Non-Government Organizations in Rural Bangladesh." 2011, Oxford Development Studies, vol.39, No. 4, 2011. P.428.

Endeley, Joyce B. (2001): 'Conceptualising women's empowerment in societies in Cameroon: how does money fit in?', Gender and development 9(1): 34-41.

Financial Sustainability Review (2016). State Bank of Pakistan, Retrieved from http://www.sbp.org.pk/FSR/2016/pdf/FSR2016-Complete.pdf

Gaonkar, Rekha R. (2004): 'Role of Self-Help Groups in Empowerment of women', Paper presented in ISTR Sixth National Conference, Toronto, July 11-14.

Gupta, P. K., & Sharma, S. (2021). Literature review on effect of microfinance institutions on poverty in South Asian countries and their sustainability. *International Journal of Emerging Markets*, (ahead-of-print). https://doi.org/10.1108/IJOEM-07-2020-0861

ILO (n.d.). Small change, big challenges: Women and microfinance. Retrieved form https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/meetingdocument/wcms_091581.pdf

Jamtsho, T. (2018). Women empowerment through microfinance in Thimphu, Bhutan (Doctoral dissertation, RIM).

Khursheed, Ambreen, et al. "Women's Social Empowerment and Microfinance: A Brief Review of Literature." *Journal of International Women's Studies*, vol. 22, no. 5, May 2021, pp. 249+. *Gale Academic OneFile*, link.gale.com/apps/doc/A666206322/AONE?u=anon~8b4fd2fe&sid=googleScholar&xid=17e0623b. Accessed 6 May 2023.

Lamichhane, B. D. (2020). Microfinance for women empowerment: A review of best practices. *Interdisciplinary Journal of Management and Social Sciences*, *1*(1), 13-25.

Lyby, E. (2006). *Microfinance and gender roles in Afghanistan*. Washington DC: World Bank.

Lyngdoh, B. F., & Pati, A. P. (2013). Impact of microfinance on women empowerment in the matrilineal tribal society of India: An analysis using propensity score matching and difference-in-difference. International Journal of Rural Management, 9(1), 45-69.

Mia, M. A. (2021). Participation of women in the South Asian microfinance industry: An observation. Journal of Public Affairs, 21(2), e2481.

Mia, M. A., Lee, H.-A., Chandran, V. G. R., Rasiah, R., & Rahman, M. (2019). History of microfinance in Bangladesh: A life cycle theory approach. Business History, 61(4), 703–733. https://doi.org/10.1080/00076791. 2017.1413096

Microcredit Summit Campaign report, 2007

Muneeza, R. H. A. (2011). Islamisation Of Microfinance: A Case Study Of Maldives. *Journal of Applied Sciences Research*, *7*(13), 2189-2199.

National Statistics Bureau. (2012). Statistical Yearbook of Bhutan 2012. Thimphu, Bhutan: Kuensel Corporation Ltd.

Niaz, M. U., & Iqbal, M. (2019). Effect of microfinance on women empowerment: A case study of Pakistan. Available at SSRN 3419834.

Nilakantan, R. A. H. U. L., Datta, S. C., Sinha, P., & Datta, S. K. (2013). The impact of microfinance on women empowerment: Evidence from Eastern India. International Journal of Development and Conflict, 3(1), 27-40.

Rahman, M. M., Khanam, R., & Nghiem, S. (2017). The effects of microfinance on women's empowerment: New evidence from Bangladesh. International Journal of Social Economics.

Ranjula Bali Swain & Fan Yang Wallentin (2017) The Impact of Microfinance on Factors Empowering Women: Differences in Regional and Delivery Mechanisms in India's SHG Programme, The Journal of Development Studies, 53:5, 684-699, DOI: 10.1080/00220388.2016.1205732

Rathiranee, Y., & Semasinghe, D. M. (2015). Factors determining the women empowerment through microfinance: An empirical study in Sri Lanka. International Journal of Social, Behavioural, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering, 9(5), 2328-2185.

Samanta, G. (2009). Microfinance and Women: Gender Issues of poverty alleviation and empowerment. The Microfinance Review, 1(1), 100-120.

Shakya, K. (2016). Microfinance and woman empowerment.

Sharma, P. R. (2007). Micro-finance and women empowerment. Journal of Nepalese Business Studies, 4(1), 16-27.

Sinha, F 2009. State of Microfinance in Maldives, viewed on 10 October 2010, <inm.org.bd/saarc/document/Maldives.pdf>

Uddin, S. S. (2015). Microcredit towards achieving women empowerment: From the perspective of rural areas of Bangladesh. The Journal of Developing Areas, 49(5), 79-86.

World Bank. (2012). Retrieved from http://go.worldbank.org/S9B3DNEZ00

Yoezer, K. (2015). Access to credit by the women of rural Bhutan: A Case Study in Bikhar Village in Trashigang.

Zangpo, K. (2014). Impact of women's status on fertility in the Kingdom of Bhutan. Thimphu, Bhutan: KMT Printing Press.

THE ROLE OF HIGHER EDUCATION IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF WEST VIRGINIA

Saman Janaranjana Herath Bandara, West Virginia State University

ABSTRACT

Investment in education is the key for economic growth of a country or a state where poverty is very prominent. Many studies have proven that human capital makes a substantial contribution to economic and income growth. Education that generates skilled labor force leads to increased development and improved quality of life i.e., economic development. This study investigates the effects of higher education on the economic labor force and income growth of the state for the last 2-3 decades, 1990-2023. The key industrial sectors of the state are considered for the analysis separately to understand the labor force effects to those sectors. The study followed a series of simultaneous equations with three endogenous variables, using an annual state-level dataset. The results show that higher education has positive and significant effects on economic development in West Virginia, while investing in professional and business services, education and health care are delivering more results.

JEL: M00

KEYWORDS: Education; Economic development; West Virginia

INTRODUCTION

West Virginia, one of the rural states, has 55 counties, where 44 percent of the population lives in rural areas. Only 8 of the 55 counties meet the standard definition of urban, 34 are rural, and 13 have areas that qualify as both urban and rural. In 2022, the state of West Virginia has a population of 1,775,513, having declined an annualized -0.5% over the five years to 2022, which ranks it 50th out of all 50 US states by growth rate. West Virginia's gross state product (GSP) in 2022 reached $71.7b, with growth of 0.1% over the 5 years to 2022. Businesses in West Virginia employed a total of 644,784 people in 2022, with average annual employment growth over the past five years of -0.4%. The top three sectors by total employment are Mining, Healthcare and Social Assistance, Manufacturing, while the unemployment rate across the state in 2022 was 4.0% (State Economic West Virginia, n.d.).

The state of West Virginia employs 644,784 people in 2022, which ranks it 42nd out of all 50 US states. Employment in West Virginia has grown at an annualized rate of 0.7% over the five years to 2022, underperforming the national average of 3.7%. Major sectors by employment in West Virginia include Healthcare and Social Assistance, Retail Trade and Accommodation and Food Services, which employed 154,044, 92,119 and 64,417 people in 2022, respectively. West Virginia's unemployment rate is 4.0% in 2022, which ranks it 36th out of 50 states. West Virginia's unemployment rate has trended downwards at a rate of -5.0% over the five years to 2022, underperforming the US economy as a whole. Employment trends indicate the degree of tightness or slack in labor markets, in addition to the overall strength of an economy. Faster employment growth typically indicates a strong and growing economy, while lower unemployment tends to imply tightness in labor markets. The Healthcare and Social Assistance, Retail Trade and Accommodation and Food Services sectors contributed the most to employment in West Virginia in 2022, representing a combined 52.4% of state employment (West Virginia Employment Trends, 2023).

The role of education has been broadly recognized by economists and decision-makers (Ranis et al. 2000; Hanushek and Wobmann, 2007; Gilead, 2012). The use of infrastructure and technology requires that the higher education system plays an important role in regional economic development (Schlottmann, 2010). Economists estimate that investing in education or human capital increases labor production and productivity. Investing in human capital is critical in the future as the economy transforms into a knowledge-based economy from the post-industrial economy (Dickens et al., 2006). West Virginia intends to foster a state culture that values higher education as a means to individual, community, and economic development. In West Virginia, access to postsecondary education depends on three central factors: adequate preparation, accessible information, and feasible cost (Wagner, 2010). West Virginia already has one of the least-educated workforces in the country. As the state's economy continues to struggle, a growing share of future jobs will require a college education. Investing in higher education to keep tuition affordable and quality education at public colleges and universities would help West Virginia develop the skilled and diverse workforce it will need to grow its economy (Scholar & Arcadipane, 2014). According to Haaga, "Workers who have persisted and succeeded in their academic career are more likely than others to have the specific skills, general knowledge, ability to acquire new skills, and other personal characteristics that employers value" (Haaga, 2004). An additional benefit is economic and social mobility for disadvantaged students. In other words, education provides an opportunity to increase earnings and improve social class standing. West Virginia is part of a region that has not historically valued higher education (Higginbotham & Witt, 2010).

In West Virginia, 25.2% of the population has a bachelor's or higher (ARC, 2020). The largest ethnic group in West Virginia is White, accounting for 91.5% of the state's population. The West Virginia public school system (prekindergarten through grade 12) operates within districts governed by locally elected school boards and superintendents. In 2022, West Virginia had 263,486 students enrolled in a total of 683 schools in 55 school districts (BALLOTPEDIA, 2022). There were 283,044 teachers in the public schools, or roughly one teacher for every 14 students, compared to the national average of 1:16. In 2020, West Virginia spent on average $12,697 per pupil (2020 Annual Survey of School System Finances, 2022). The state's graduation rate was 91 percent in the 2018-2019 school years (NCES, 2021).

West Virginia's colleges and universities are not only critical for improving the state's educational attainment and training the state's workforce, but they are also economic drivers in their communities and the state as a whole. Just 11 percent of the state's base budget, or about $497 million, is appropriated for higher education, according to a study by the West Virginia Center on Budget & Policy. The West Virginia Legislature cut higher education appropriations in Fiscal Year 2015 more than any other state except Wyoming, and it has decreased the per-student funding by more than 20 percent since the 2008 recession. As West Virginia's population continues to decline and higher education appropriations face additional cuts, there is a growing need to assess the value of public higher education and its contribution in both the state and local economies. Despite these ongoing cuts to higher education appropriations, the state's public higher education institutions continue to generate revenue that contributes one of the largest economic impacts of any agency or organization (Swisher, 2017).

Considering West Virginia, it reports low educational attainment levels and high unemployment rates compared to many states in the United States. Although, government expenditures on investment in education for human capital formation have increased, higher education graduates working within the state has diminished over time (Hough, 1996). West Virginia's public institutions of higher education are critical institutions for improving the educational attainment of the state's residents and workforce. However, aside from their educational benefits, these institutions are also important economic drivers in the communities. According to Herndon (2008), expenditures on investment in education for human capital formation have increased in West Virginia, but the number of higher education graduates working within the state have decreased over time (Hammond, 2012).

Objectives and Research Questions

In West Virginia, economic better economic development is essential as the current performances are not adequate to make a difference. Various regional and state level investments in different sectors are happening but the expected outcomes are still delayed. Thus, it is important to measure economic changes, potentials, and opportunities in West Virginia for better policy applications. Even though the research studies are abundant for economic development, income and employment growth as well impact of education on economic growth in the United States as a whole, studies are limited to West Virginia (Krueger and Lingahl, 2001; Yogish, 2006; Chaudhary et al., 2009; Matsushita et al., 2006; Alam, 2009; Johnson, 2011).

Thus, more and more economic analyses and economic estimates are essential to get a better idea for better policy applications. Due to the lack of research mentioned above, the current study attempts to find answers to the following research questions:

What is the impact of education on employment growth and income growth of West Virginia?
Is that impact significant and making a change in the economy?
With significance of the above research questions, the study has the following objectives:
To understand the relationship between education, employment, and income growth in West Virginia
To estimate the relationship between higher education attainment, employment growth and income generation in West Virginia using state data for 1990-2023.
To propose effective and practical policy suggestions to enhance economic growth in West Virginia.

The paper is organized into six sections. Section 2 provides methodology and data sources. Section 3 describes the empirical results and discussion, and section 4 presents conclusions.

METHODOLOGY AND DATA

Methodology

A model with a system of simultaneous equations is used for analysis. Number of people having a bachelor degree or higher as the level of education (NHEDU) , total number of employees (TEMP) PER Capital income (PCI) at state level were used as endogenous variables, while population change (PCHGE), poverty rate (PRATE), Crime rate (CRIME) and some other socioeconomic variables were used as exogenous variables. All the variables were applied at the state level for the period of 1990 to 2023, for 34 years. A system of equations estimates all the identified structural equations together as a set. The most important advantage of this method is to have a small asymptotic variance. Nd Thiel, 162) According to Zellener and Thiel, 1962), 3SLS is more efficient than a two-stage least squares (2SLS) estimator and the method can take account of restrictions on parameters in different structural equations.

The focus of this study is to analyze the relationship between higher education and economic growth represented by the changes of per capita income, total employments and number in higher education. The general form of the three simultaneous equations model is as follows:

$$TEMP = f\,(HEDU, PCI\ /XTEMP) \quad (1)$$
$$HEDU = f\,(TEMP, PCI\ /XHEDU) \quad (2)$$

$$PCI = f\,(HEDU, TEMP\ /XPCI) \quad (3)$$

where TEMP, HEDU and PCI are endogenous variables, while XTEMP , XHEDU , XPCI are set of exogenous variables having either direct or indirect effects on the endogenous variables.

Data and data sources

The data for the analysis for the period of 1990 to 2023 were collected mainly from US census of Bureau, Bureau of labor statistics, West Virginia Higher Education Policy Commission (WVHEPC), USDA-ERS, City Data Book (C&CDB), and some from Appalachian Regional Commission (ARC). Annual state level data was used for the analysis and the statistical package of STATA was used as the software. Definitions of all endogenous and exogenous variables at county level used in this study are given in Table 1.

Table 1: Definition for variables and summary statistics

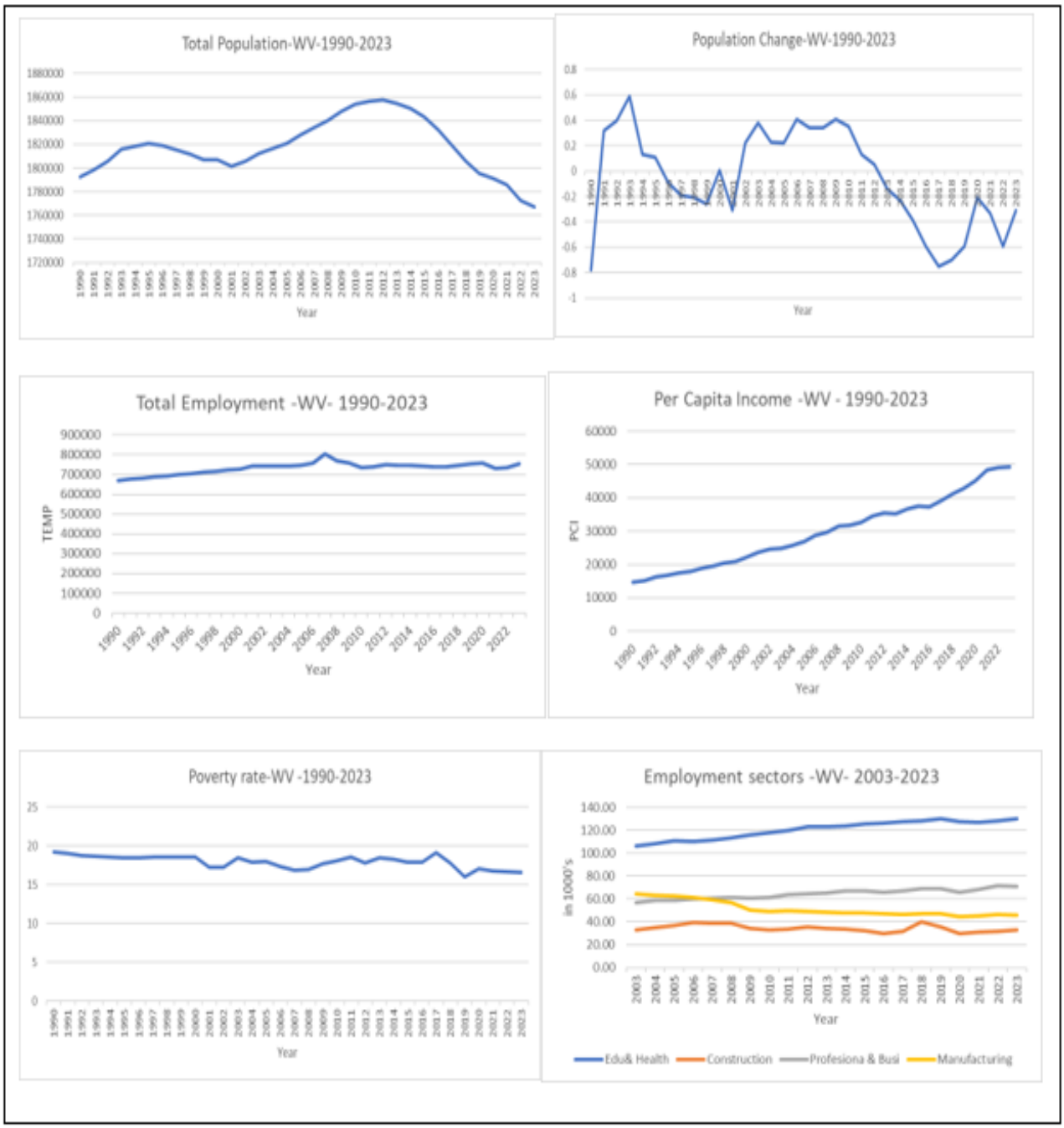
Variable	Variable Definition	Mean	Std. Dev.	Min	Max
TEMP	Total employment	732, 793	28,480	671,085	805,561
PHEDU	Percentage of population over 25 years old having Bachelor or higher degree	17.141	3.41	12.2	24.1
EEDHS	Employees in education and healthcare services in 1000'	109.18	18.14	66.29	130.31
ECONS	Employees in construction sector in 1000'	35.32	4.18	29.75	46.85
EPBSS	Employees in professional and Business service sector in 1000'	57.01	11.21	33.37	71.82
EMANU	Employees in manufacturing sector in 1000'	52.69	6.98	43.68	64.70
PCI	Per Capital Income	29,791.44	10,500.97	14,608	49,200
PRATE	Poverty rate %	17.96	0.82	16	19.25
TPOPL	Total population	1,817,747	23,639	1,766,945	1,857,446
PCHGE	Annual population change	-0.059	0.39	-0.78	0.59
CRIME	Crime rate foe 100,000 population	285.47	57.94	169.30	366
NHEDU	Number over 25 of age who having Bachelor or higher degree	311,521	61,138	219,382	430,312

RESULTS AND DISCUSSION

Descriptive Analysis

Figure 1 shows the changes of total population total employment, per capita income, poverty rate as well as some employment changes in leading sectors of Wes t Virginia for the period of 1990-2023, for 34 years. According to the graphs in figure 1, and based on other research outcomes, it is clear that West Virginia faces problem of population declining with the time being. It was serious in recent years with the pandemic impact as well. However, total employment numbers and the per capital income show increasing rates while some industrial sectors maintain a good number of employees. It seems the poverty rate has declined slightly with the time being.

Figure 1: Changes of Certain Socioeconomics Status, 1990-2023



Regression Analysis

Table 2: Results of 3SLS Regression Analysis

Variable	LHEDU Coefficient	P >Z	LTEMP Coefficient	P >Z	LPCI Coefficient	P >Z
LTEMP	0.0126*** (0.336)	0.007	-		-	-
LPCT	0.4731 *** (0.0453)	0.000	-6.65e-06*** (1.46e-6)	0.000	-	-
LHEDU	-	-	0.4582*** (0.098)	0.000	2.445*** (0.441)	0.000
PRATE	0.0324** (0.0149)	0.031	-0.2496*** (0.008)	0.002	-0.0532 (0.034)	0.128
PCHGE	-0.07826 *** (0.0277)	0.005	0.0392*** (0.014)	0.007	0.1448** (0.074)	0.052
LEPBSS	-	-	-	-	0.6438* (0.363)	0.077
LEEDHS	-	-	-	-	0.1012 (0.411)	0.805
CRIME	-	-	0.0001 (0.001)	0.830	0.0004 (0.003)	0.915
CONS	-5.1262 (4.3376)	0.238	8.358 (1.1715)	0.000	-17.584 (-4.562)	0.000

Number of observations = 34.
R sq. values: LNUMHED= 0.93; LTEMP=0.56; LPCI = 0.88
Chi2 values: LNUMHED= 0.516.45; LTEMP=81.60; LPCI = 308.68
****, **, * are significant at 1%, 5% and 10% respectively*

The results of the system of three simultaneous equations are shown in Table 2. Log forms of the endogenous variables were (LHEDU, LTEMP, LPCI) the best suit for the results as presented in Table 2. The first column of the Table shows the exogenous variables used in each equation. Columns 2 and 3 indicate results for higher education (LHEDU) equation while columns 4 and 5 present results for total employments (LTEMP). Result for the income (LPCI) equation is shown in columns 6 and 7.

The empirical results for higher education (LHEDU) equation indicate that increasing total employment number (LTEMP) increases the number of higher education (LHEDU) significantly and positively. Also, increasing Per capital income (LPCI) brings a positive and significant impact on increasing higher education (LHEDU). Further, decreasing populations (PHGE) bring a negative impact on increasing the HEDU. Results show that increasing rate of poverty (PRATE) brings a positive impact on HEDU as well. The empirical results for total employment (LTEMP) shows that increasing per capita income (LPCI) could decrease the LTEMP. Although the result is significant, the level seems to be minimal. Interestingly, higher education (LHEDU) shows positive and significant results, indicating the importance of higher education on total employment growth of the state. Further, high poverty rate (PRATE), decreases the employment growth in the state, while population change (PCHGE) brings positive impacts.

The regression results for per capital income (LPCI) shows that increasing higher education number (LHEDU) significantly increases the per capita income of the state. Increasing the employment growth in professional and business services (LEPBSS) brings more impact on per capital income. Also, population change (PCHGE) impacts positively and significantly on PCI.

CONCLUSIONS

Overall, 3SLS analysis based on the three equations of HEDU, TEMP and PCI indicates there is a strong relationship between higher education and economic growth of West Virginia. It clearly shows that investing more in higher education leads towards increasing employment growth of the state. This seems to be better invest in professional and business services, and education and health care services. Those sectors seem to be growing compared to the sectors like construction, and manufacturing.

REFERENCES

2020 Annual Survey of School System Finances. (2022). *United States Census Bureau*. "U.S. School System Current Spending Per Pupil by Region Fyscal Year 2020." https://ballotpedia.org/Public_education_in_West_Virginia#cite_note-2

ARC. (2020). *Education in Appalachia*. Appalachian Regional Commission. https://www.arc.gov/education-in-appalachia/

Alam, G. M. (2009). The Role of Science and Technology Education at Network Age Population for Sustainable Development of Bangladesh through Human Resource Advancement. *Scientific Research and Essay* 4 (11), 1260-1270.

Ballotpedia. (2022). *Public education in West Virginia*. "Education Statics in United States." https://ballotpedia.org/Education_statistics_in_the_United_States

Business, B. O. F. (2016). Bureau of Business and Economic Research .The economic Impacts of Public INstitutions o Higher Education. bber.wvu.edu. Reterived from http://busecon.wvu.edu/bber/pdfs/BBER-2016-04.pdf

Chaudhary, A. R., Iqbal, A., and S. Y. M. Gillani. (2009). The Nexus between Higher Education and Economic Growth: An Empirical Investigation for Pakistan. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences* 3, 1-9.

Ding, L., & Kinnucan, H. W. (2011). This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search . Help ensure our sustainability . *Journal of Gender, Agriculture and Food Security*, *1*(3), 1–22.

Gilead, T. (2012). Education and the Logic of Economic Progress. *Journal of Philosophy of Education* 46 (1), 113-131.

Hanushek E., and L. Wößmann. (2007). Education Quality and Economic Growth. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

Higginbotham, A., & Witt, T. S. (2010). Economic Impact of West Virginia Higher Education Institutions FY 2008 By. *Higher Education Policy*, *May*.

Hough, J. R. (1996). Higher education and economic growth. *Economics of Education Review*, *15*(1), 91–92. https://doi.org/10.1016/s0272-7757(96)90035-7

Johnson, A. O. (2011). Human Capital Development and Economic Growth in Nigeria. *European Journal of Business and Management* 3 (9), 29-38.

Krueger A., and M. Lindahl. (2001). Education for Growth: Why and For Whom? *Journal of Economic Literature* 39, 1101-1136.

Matsushita S., Siddique A., and M. Giles. (2006). Education and Economics Growth: A Case Study of Australia. Economics Discussion / Working Papers, The University of Western Australia, Department of Economics

NCES. (2021). *National Center for Education Statics*. "Fast Facts; High School Graduation Rates." https://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=805

Ranis G., Stewart F., and A. Ramirez. (2000). Economic Growth and Human Development. *World Development* 28, 197-219.

Scholar, M. D., & Arcadipane, B. (2014). *West Virginia ' s Low Percentage of Population With At Least A Four-Year College Education*.

State Economic West Virginia. (n.d.). IBISWorld 2023.Retrieved from https://www.ibisworld.com/united-states/economic-profiles/west-virginia/

Swisher, K. (2017). *The Economic Impact of Higher Education*. https://wvexecutive.com/economic-impact-higher-education/

Wagner, F. (2010). Report card. *Planning*, *76*(1), 48.

West Virginia Employment Trends. (2023). IBISWorld 2023. Retrieved from https://www.ibisworld.com/united-states/economic-profiles/west-virginia/#EmploymentSection

Yogish, S. N. (2006). Education and Economic Development. *Indian Journal of Social Development* 6 (2), 255-270.

Zellner, A. and H. Theil. (1962). Three Stage Least Squares: Simultaneous Estimation of Simultaneous Equations. *Econometrica,* 30 (1), 54-78.

HOW MUCH CHOICE IS TOO MUCH: A STUDY ABOUT BUSINESS EDUCATION PROGRAM DESIGN

Leila Pinto Campillo, University College London

ABSTRACT

Most students prefer to choose elective modules in their degrees with this choice being perceived as an opportunity to tailor their studies to their interests. This study explores the perceptions of students that are currently enrolled in postgraduate degrees in the UK. Using a mixed methods methodology, students were surveyed to understand their feelings about having more choice, how much choice they considered enough and the challenges they expected to face in the process of choosing their modules. Statistical analysis was applied to identify the significance of the sample results. Findings indicate that students prefer to have more choice in their degrees but only to an extent. They recognise that having more than 50% elective modules in a degree is not desirable as well as the need to have the university support to make informed decisions. Results are in line with existing literature that evidences students' willingness to have more choice while recognising their limited capacity to fully understand what is best for their education. Students acknowledge the relevant role that universities play designing degrees and in the implementation of meaning.

JEL: Y800

KEYWORDS: Elective Modules, Program Design, Student Choice, Choice Electives

INTRODUCTION

Globalization and diversity are reflected in the growing numbers of international students pursuing a degree in UK Universities, with twenty per cent of all students in 2018/19 coming from other countries (International Student Statistics in UK 2020 - Study in UK, 2020).

Existing research on the impact of globalization in higher education indicates how the mobility of international students across universities and their different educational needs has led to changes in the nature of the programmes that universities offer and how they are delivered (Rizvi, 2007; David & Naidoo, 2013; Savage and O'Connor, 2014).

Illustratively, the most popular degree for international students in the UK is Business Administration (International Student Statistics in UK 2020 - Study in UK, 2020), with a focus on the global economy and which prepares students for economic practices across countries (Smith, 2001, p. 11). This type of degree is offered in many other countries, reflecting student demand on both educational and vocational grounds. As an example, Australia curriculum reforms in the 80s framed schooling in economic terms to adapt new skills and knowledge to global economic reasoning (Gobby et al., 2017.)

As a consequence of this increase in globalization and diversity, universities identified the need to match students' desire to acquire knowledge aligned with labour market requirements in their own countries of origin (Rizvi, 2007). With higher education being now more integrated than ever into the labour market, Universities are being asked to cooperate more with enterprises in the development of practical skills and knowledge (Illeris, 2003; Johnston, 2005; Savage and O'Connor, 2014).

One of the initiatives implemented by higher education institutions (HEIs) to adapt to this changing environment has been the introduction of choice through the creation of modular courses (Bell and Wade, 1993; Roper, 1994, Billing, 1996). Modular courses allow universities to design the curriculum of undergraduate and postgraduate programmes increasing students' choice by allowing them to select the courses they want to study from a range of courses.

The relevancy of the modularisation of university programmes has been evidenced in the literature for more than thirty years. Most of these papers focus on the benefits and challenges of modular degrees for universities and students (Hedges, M., Pacheco, G. and Webber, D., 2014) with little attention paid to students' experiences of modularization (Bell and Wade 1993; Jenkins and Walker 1994). A research gap has been identified in matters related to the demand side of modular degrees including students' views on how modular degrees could benefit them, or on how proficient they are to make decisions on their education direction. There is limited research on what students' perspectives are regarding what is the right number of elective modules a programme should have and how these contribute to develop their skills and knowledge.

This paper focuses on the demand side of modular degrees, the aim being to identify students' perceptions on choice. It will explore if they would rather have more elective modules allowing them to take partial control on the scope and depth of their education, rather than being assigned compulsory modules chosen by the university. This research will explore how much choice students want, the criteria they apply to choose elective modules, and how they perceive that having this opportunity would benefit them.

In order to understand students' perceptions and beliefs, a qualitative methodology will be applied (Taylor et al., 2016) with a sample of postgraduate students being surveyed through Qualtrics. Results will be analysed using quantitative methods including descriptive and comparative statistics such as Students' t-test and ANOVA through SPSS.

The research questions are:

What are graduate students' perceptions on having fewer compulsory modules and therefore more elective modules in their degree?
How much choice are students seeking in their degrees?

In order to understand better how students manage choice the following sub-questions have been formulated:

What are the criteria that students apply to choose elective modules?

What are the main challenges students foresee they would face if they were able to choose more than 50% of their modules?

If students were able to choose more elective modules, how do they perceive this would impact their learning journey or experience and capacity to develop knowledge and skills to find a relevant job. This paper structure will include the introduction, a literature review, data and methodology, analysis and results.

LITERATURE REVIEW

Modular degrees were created in response to the increasing number of students in the 1960s and 70s in the UK. The increase in student numbers led to transformational changes in the way universities operated as they sought to adapt from elite to mass education (Perkin, 1972, Trow, 2005) through the implementation of modular degrees, allowing universities to deliver cheaper and faster education (Betts and Smith, 1998).

Credit-based modular degrees differ from traditional higher education systems by allowing students more choice (Bell and Wade, 1993). Under this system students are able to study modules from outside their programme granting the integration of transferable skills and discipline based-knowledge. The underpinning in modular degrees that allows different courses contributing to a specific degree is the belief that units of instruction, also called modules, can be defined and measured in learning outcomes and equivalence, allowing universities to integrate the learning outcomes of core and elective modules to award degrees (Bell and Wade, 1993).

Benefits and Challenges of Modular Degrees

More benefits than challenges have been identified in the implementation of modular systems. From a supply perspective, they offer opportunities for universities to negotiate curriculums and increase flexibility aiming to prepare students to join the workforce, improve student satisfaction and motivation (Bell and Wade, 1993; Field, 2005). By giving students more responsibility for their learning, HEIs aim to increase their satisfaction and motivation by enhancing their capabilities to adapt to changing environments. This strategy included the promotion of a series of learning activities and the creation of modular courses that took into consideration students' different needs and abilities (Field, 2005).

Modular courses also allowed higher education institutions (HEIs) to cater for a larger and more diverse student population making education faster and cheaper by reducing costs through more efficient resource planning. Under this system opportunities arise to minimise duplication of teaching and offer inter-disciplinary studies regarding vocational training and improving relevance to employers (Hennessy, Hernandez, Kieran and MacLoughlin, 2010). From a demand perspective, students benefits include more freedom to choose elective modules, extending opportunities and increasing flexibility. Modular courses increase students' responsiveness and their capacity to make their degrees more relevant for employers. They also increase students' sense of autonomy and achievement based on the shortening education cycle of modular degrees (Betts and Smiths, 1998; Hennessy, Hernandez, Kieran and MacLoughlin, 2010; Hedges, M., Pacheco, G. and Webber, D., 2014). By personalizing their degrees, students benefit from managing their own studies, tailoring their courses to their personal and professional interests and adapting to changing labour requirements (Bell and Wade, 1993; Betts and Smith,1998).

Further research indicates that modular systems provide equality of opportunity, increase diversity in the classroom, facilitate mixed age and backgrounds and enhance mobility and transfer (Walker 1994). These findings are in line with the World Bank (2020) report that concurred that modular systems increased student engagement, allowed for deeper and richer learning, constructed meaning and sense of belonging leading to more collaboration and enhanced ownership of leaning.

The main challenge associated with modular degrees is related to the coherence of the curriculum and students fear to make poor decisions. This was evidenced in a survey of 101 schools that had introduced modular systems in 1985 (Craft, 1987) where students choices were motivated by interest and not necessarily by learning outcomes leading to fragmented or incoherent degrees. Bell and Wade (1993) concurred with the existence of curriculum-related challenges and identified additional problems in the management of elective modules and on pupil response. Challenged are fully explored in the long version of this paper.

DATA AND METHODOLOGY

This paper will follow a constructivism philosophy where knowledge derives from individual experiences and beliefs being subjective and unique to each person. Epistemological roots where the social reality is based on each individual experiences benefits from applying methods that analyse specific phenomena through respondent's own words in surveys and questionnaires (Berger & Luckman, 1991; Creswell, J.W.,

2010). In the past, students have been successfully surveyed (Croasmun, J., Ostrom, L., 2011) using Likert-type (quantitative) and open ended (qualitative) questions. For example Hedges, Pacheco and Webber (2014) surveyed third year full time equivalent students on the type of knowledge and skills they thought they needed to join the workforce using qualitative and quantitative questions. The use of surveys and questionnaires seems to be appropriate to obtain in depth understanding of respondents' perceptions (Berger & Luckman, 1991; Hennessy, Hernandez, Kieran and MacLoughlin, 2010; Creswell, J.W., 2010).

Research Design: This paper aims to understand what are graduate students' perceptions on having fewer compulsory modules and therefore more choice on the modules they study within their degree. In order to answer the research questions and with the objective to understand how students think and why they think so, mixed methods will be applied. The methodology will include a survey sent to students via email through Qualtrics followed by quantitative analysis of the survey results. Descriptive statistics, relationship testing (correlation) and significance of results (Students' t-test and ANOVA) will be applied through SPSS. Being a cross-sectional study, students will only be surveyed once during the month of April 2020, seven months after they started their degrees. All the participants at the time of this research were enrolled in a postgraduate degree that allowed them very limited choice with most modules being compulsory.

The participants: The sample consists of post graduate students currently enrolled in an MSc Management (Finance pathway only) or an MSc Finance in a university in London. The main difference among students from both programmes is the degree of choice they have. For example, students enrolled in the MSc Management were able to choose from two pathways at the beginning of the academic year each of them including a number of compulsory modules. Students enrolled in the MSc Finance students' study eight compulsory modules that represent eighty per cent of the programme credits being able to choose only 30 credits of elective modules in their last term. The number of students enrolled in these 2 programmes is around 150 this academic year. Initially eighty of the students enrolled in these two programmes were invited to take a survey hosted by Qualtrics, this represents around half of the initial sample. Out of the 80 participants, half of them were selected from each programme but other than this, they were randomly invited to capture the diversity of nationalities within both degrees. Thirty-six postgraduate students (n=36) took the survey over a 2-month period.
The survey design: A cross-sectional survey was developed for this paper. It started with an introduction to the project and the participants consent followed by twenty questions. All questions were carefully designed to explore what participants thought and felt about how having more choice within their degrees could shape their own learning experience. The survey included multiple choice (single and multiple answer), rating scale type, Likert scale-type as well as Matrix, demographics and open-ended questions. It was made available to all participants via e-mail during the month of April after students had finished their exams and during half-term. The survey was taken by all participants' anonymously and the completion of the survey by the cohorts of graduate students was entirely voluntary. The questions were divided into 5 parts following the subsequent order: i) how students felt about their current programme, ii) their perception if they were given more choice in the selection of modules, iii) the criteria they would apply to choose elective modules, iv) their perception on how having more choice would impact their learning journey and capabilities and v) demographics. The survey included two additional open-ended questions related to i) the potential challenges derived from the decision-making process and ii) any further comments they wanted to make about this research topic that had not been included in the survey. Specific questions addressed students' perceptions on how choosing their modules could impact their learning journey and help them develop relevant knowledge and skills to find a relevant job.

CONCLUDING COMMENTS

The research design and methodology in this paper were appropriate and underpin illuminating answers to the research questions. Results indicate that the majority of the students in the sample embrace choice perceiving that being able to choose elective modules leads to a better learning journey. Eighty-eight per

cent of the students were willing to choose from 25% to 50% of their modules in their degrees. Despite students' preference for choice, many students expressed their concerns related to the decision-making process. They agreed that universities are in a better position to make decisions on what content is more relevant for them. This is in line with existing research where students indicated their preference for more choice and flexibility (Betts and Smiths, 1998; Hennessy, Hernandez, Kieran and MacLoughlin, 2010) while recognizing their limited capacity to make decisions on their education (Roper, 1994; Pacheco and Webber, 2014).

Findings show that students choose elective modules based on their interest in the subject topic followed by the relevancy for their future work. Descriptive statistics indicate very high averages for the two criteria confirming that the majority of the students consider them very relevant although there was no evidence of students having a preference of one over the other as per the t-test results ($P>0.05$). This is in line with the work published by Ting and Lee (2012) where students chose modules based on perceived interest and future career skills. However, other criteria such as easiness of assessments and empathy with the module leader were third and fourth in the survey with convenience on assessment and lectures time nor being considered. This differs from previous studies where easiness of assessments, convenience or easiness to improve their overall classification where the main criteria that students applied in their module selection (Jenkins and Walker, 1994; Hennessy, Hernandez, Kieran and MacLoughlin, 2010).

Most of the challenges recognised by students are a consequence of their lack of confidence making decisions related to their education. Findings include that students fear underestimating the importance of a module and not choosing it, choosing modules that look appealing leading to an incoherent degree, not choosing relevant modules and ending up graduating with lack of knowledge in the field. These curriculum-related challenges are in line with Pacheco and Webber (2014) work that evidenced that low coherence in students' degrees could not only impact their learning journey but also the university reputation if graduates don't possess valuable skills and knowledge when joining the workforce.

REFERENCES

Bell, G. and Wade, W., 1993. Modular Course Design in Britain: Some Problems, Issues and Opportunities. *Journal of Further and Higher Education*, 17(1), pp.3-12.

Berger, P.L. & Luckmann, T., 1991. The social construction of reality : a treatise in the sociology of knowledge / Peter L. Berger and Thomas Luckmann., Harmondsworth: Penguin.

Betts, M. and Smith. R., 1998. Developing the credit-based modular curriculum in higher education. London: Falmer Press.

Billing, D., 1996. Review of Modular Implementation in a University. *Higher Education Quarterly,* 50(1), pp.1-21.

Craft, A., 1987. The school curriculum development committee. *Studies in Educational Evaluation*, 13(3), pp.257-261.

Creswell, J.W., 2010. When should I choose a mixed methods approach? / [writer and] speaker, John W. Creswell., Thousand Oaks, Calif.: SAGE].

Croasmun, J. & Ostrom, L., 2011. Using Likert-Type Scales in the Social Sciences. *Journal of Adult Education*, 40(1), pp.19–22.

Field, K., 2005. Issues In Modern Foreign Languages Teaching. Taylor & Francis.

Gobby et al., 2017. Powers of curriculum : sociological perspectives on education / edited by Brad Gobby, Rebecca Walker.,

Hedges, M., Pacheco, G. and Webber, D., 2014. What determines students' choices of elective modules?. *International Review of Economics Education*, 17, pp.39-54.

Hennessy, E., Hernandez, R., Kieran, P. and MacLoughlin, H., 2010. Teaching and learning across disciplines: student and staff experiences in a newly modularised system. *Teaching in Higher Education*, 15(6), pp.675-689.

Illeris, K., 2003. Adult education as experienced by the learner. *International Journal of Lifelong Education*, 22(1), 13–24.

Jenkins, A. and Walker, L. 1994. Introduction. In Developing student capability through modular courses. Ed. A. Jenkins and L. Walker; pp. 19-23. London: Kogan Page.

Johnston, B. and Elton, L., 2005. German and UK higher education and graduate employment: the interface between systemic tradition and graduate views. *Comparative Education,* 41(3), pp.351-373.

King, R., Marginson, S. and Naidoo, R., 2013. Handbook on globalization and higher education. Cheltenham: Edward Elgar.

Perkin, H., 1972. University Planning in Britain in the 1960's. *Higher Education*, 1(1), 111-120. Retrieved June 11, 2020, from www.jstor.org/stable/3445962

Rizvi, F., 2007. Postcolonialism and Globalization in Education. Cultural Studies. *Critical Methodologies*, 7(3), pp.256-263.

Roper, B., 1994. Capability and the future of modularity: an institutional perspective. Ed. A. Jenkins and L. Walker. Developing students capability through modular courses. Kogan Page. London, pp. 143-158.

Savage, G. and O'Connor, K., 2014. National agendas in global times: curriculum reforms in Australia and the USA since the 1980s. *Journal of Education Policy*, 30(5), pp.609-630.

Smith, M. P. (2001). Transnational urbanism: Locating globalization. Oxford, UK: Blackwell.
Taylor et al., 2016. Introduction to qualitative research methods : a guidebook and resource / Steven J. Taylor, Robert Bogdan, Marjorie L. DeVault. Fourth.,.

Trow, M.A., 2005. Reflections on the Transition from Elite to Mass to Universal Access: Forms and Phases of Higher Education in Modern Societies since WWII.

Walker, L., 1994. The new higher education systems, modularity and student capability. In Developing student capability trough modular courses. Ed. A. Jenkins and L. Walker; pp. 24-24. London: Kogan Page.

World Bank. 2020. World Development Report 2019: The Changing Nature of Work. [online] Available at: https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019 [Accessed 19 May 2020].

SPANISH PROCEEDINGS

MIDIENDO LA BRECHA DE CAPITAL HUMANO EN LOS GOBIERNOS LOCALES DE LA REGIÓN DEL BIOBIO EN CHILE

Cristian Moisés Selman Soto, Universidad de las Américas
Mauricio Alex Fernando Gallardo Caballero, Universidad de las Américas
Charles Andrés Araya Véliz, Universidad de las Américas

RESUMEN

Los municipios son articuladores claves en el desarrollo de las comunidades y economías locales. Fortalecer sus capacidades no solo implica más recursos económicos, sino que también el perfeccionamiento de su capital humano. Para ello, resulta necesario identificar cuáles son las habilidades a potenciar. Con este propósito, el presente estudio realizó un diagnóstico de brecha de habilidades en los profesionales y técnicos de los municipios de la Región del Biobío, Chile. Adaptando una metodología desarrollada en Reino Unido, basada en la evaluación que hacen los empleadores de sus equipos de trabajo, se identificaron las habilidades técnicas y socioemocionales para las que existen mayores brechas, en términos del porcentaje de profesionales y técnicos que requieren perfeccionamiento.

PALABRAS CLAVE: Brecha de Habilidades, Capital Humano, Administración Pública

MEASURING THE HUMAN CAPITAL GAP IN LOCAL GOVERNMENTS OF REGION DEL BIOBIO, CHILE

ABSTRACT

Municipalities are key players in the development of local communities and economies. Strengthening their capacities not only requires more financial resources, but also improving their human capital. In order to accomplish this, it is necessary to identify which skills need to be improved. With this in mind, the present study conducted a skills gap analysis on professional and technical staff working on municipalities in the Región del Biobío, Chile. By adapting a methodology developed in United Kingdom, which asks employers to assess their employees' technical and socioemotional skills, it was possible to identify those with largest gaps, in terms of the percentage of professionals and technicians requiring improvement.

JEL: H83, J24, O15

KEYWORDS: Skills Gap, Human Capital, Public Administration

INTRODUCCIÓN

Existe un amplio consenso de que el capital humano, es decir, las habilidades y destrezas adquiridas a través de la educación, la experiencia y la capacitación, son fundamentales para el desarrollo económico y social (Becker, 2002). En los últimos años, la necesidad de contar con una fuerza laboral más preparada se ha acrecentado en la medida que el desarrollo tecnológico y la globalización han dado origen a un entorno mucho más complejo, con ideas e información viajando a velocidades inusitadas entre mercados cada vez más interconectados. Debido a ello, los trabajadores se ven constantemente presionados a adoptar nuevas herramientas o a desarrollar nuevas habilidades, ya sea para aprovechar las oportunidades que generan dichos mercados, o ya sea para no quedarse atrás. Por esa razón, resulta crucial identificar esas habilidades y medir la brecha que, con respecto a ellas, exhibe la fuerza laboral. Naturalmente, este desafío no solo

atañe al sector privado, sino que también al sector público, incluidos los municipios, ya que como proveedores de servicios fundamentales para la comunidad, están obligados a responder a las mayores exigencias de ciudadanos y empresas con funcionarios mejor capacitados.

Es este desafío al que responde la presente investigación. En el contexto del programa: "*Aumento en la competitividad y capital humano en los gobiernos locales de la Región del Biobío*", una iniciativa financiada por el Gobierno Regional del Biobío, se desarrolló una metodología para cuantificar la brecha de capital humano en los funcionarios municipales de las 33 comunas que forman dicha región, ubicada en el centro-sur de Chile. Este documento presenta los principales hallazgos del estudio, llevado a cabo a través de una encuesta en línea, por medio de la cual las jefaturas de distintas direcciones municipales identificaron las habilidades en las que sus equipos de trabajo debieran perfeccionarse para desempeñarse al nivel requerido. Los resultados muestran brechas importantes en habilidades relacionadas con la capacidad para resolver problemas complejos, manejar las tecnologías de la información, aplicar ciencia de datos, así como con la capacidad de asignar tareas y liderar equipos.

Más allá de los resultados, el aporte de esta investigación radica en que la metodología utilizada constituye una alternativa para medir la brecha de capital humano en cualquier lugar de América Latina, sea a nivel nacional, regional o local. Hasta ahora, los autores de este trabajo no tienen conocimiento de estudios realizados a este respecto en la región. El reporte ha sido organizado de la siguiente manera: en la revisión de la literatura se hace una síntesis de los trabajos que han cuantificado la brecha de capital humano en el sector público. La descripción de la metodología implementada para llevar a cabo el análisis en la Región del Biobío se detalla a continuación. Los hallazgos principales del estudio son descritos en la sección de resultados, mientras que las conclusiones y las recomendaciones se presentan en la sección ulterior.

REVISIÓN DE LITERATURA

La Experiencia Internacional

Varios estudios se han levantado con el objetivo de medir la brecha de habilidades (*skills gap* en inglés), vale decir, el desequilibrio existente entre la demanda y la oferta de competencias en una determinada fuerza de trabajo (Minbaeva, 2016, p.51). Sin embargo, mientras la mayoría de ellos se ha concentrado en el sector privado (Rios et al., 2020; Robertson, 2020; van Laar et al., 2020), pocos han puesto el foco en el sector público, destacando el trabajo de Mkhonza y Letsoalo (2017), en el que se hace un análisis de brecha para el aparataje estatal en Sudáfrica, así como el de Chinn et al. (2020), cuyo análisis se concentra en los sectores públicos de los 28 países que conforman la Unión Europea. En ambos estudios la brecha de capital humano se estimó usando un enfoque basado en los empleadores, en virtud del cual directivos de distintas organizaciones públicas tuvieron que evaluar las habilidades de sus empleados. En el caso Sudafricano, las habilidades en las que había una brecha eran mencionadas espontáneamente, a partir de preguntas abiertas. Por el contrario, en el estudio realizado para la Unión Europea, la evaluación debía hacerse considerando una lista cerrada de dieciocho habilidades, divididas en tres categorías: tecnológicas, digitales y clásicas. Específicamente, el directivo encuestado debía señalar el porcentaje de trabajadores de su organización que dominaba cada habilidad y el porcentaje de trabajadores que debía hacerlo en el año 2023. La diferencia constituía la brecha. A los estudios ya mencionados, concentrados únicamente en el sector público, hay que agregar otros transversales, que incluyen también al sector privado.

Es el caso del reporte denominado *The Future of Jobs* (World Economic Forum, 2020), una publicación bianual en la que se identifican las habilidades más demandadas por altos ejecutivos pertenecientes a organizaciones multinacionales y locales de distintos países (26 en la edición 2020). En una línea similar, destaca la encuesta que se realiza cada dos años en Reino Unido (con exclusión de Escocia) bajo el nombre de *The Employer Skills Survey (TESS).* Como explican sus autores (Winterbotham et al., 2020), el directivo encuestado debe declarar cuántos de sus empleados se desempeñan competentemente, es decir, al nivel

requerido por sus respectivos cargos. Entonces, si existe al menos un empleado que no lo hace, el directivo debe seleccionar entre un conjunto de habilidades, las cuales se presentan en una lista cerrada, aquellas que debieran perfeccionarse para generar niveles de desempeño competentes. Por ser un estudio bianual que se remonta al 2011, se trata del estudio más sistemático en lo que se refiere a la brecha de habilidades de la fuerza laboral con la que ya cuenta una organización (Minbaeva, 2016, p.52). Por esa razón, su enfoque metodológico, fundamentalmente, la elección de las habilidades para las que se medirá la brecha, constituye la base de la presente investigación. Los detalles y las adaptaciones se describen en la metodología.

La Experiencia Chilena

A nivel nacional, aunque varios estudios han destacado la importancia del capital humano en los municipios (Rebolledo, 2015; Campos, 2011), datos recientes muestran que este aspecto es uno de los más débiles en materia de gestión. En el informe sobre la calidad de la gestión municipal elaborado por la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE, 2021), los municipios se auto-evaluaron considerando su nivel de cumplimiento en 14 ámbitos de gestión. El ámbito denominado gestión de la capacitación y competencias de las personas fue el que exhibió el peor porcentaje de cumplimiento a nivel nacional y en la Región del Biobío. Esta debilidad de los municipios en términos de gestión de la capacitación, tiene su correlato en la percepción de los funcionarios municipales. El Informe Nacional de Capital Humano Municipal, elaborado por la Asociación de Municipalidades de Chile (AMUCH, 2019), incluyó una encuesta a una muestra de funcionarios municipales de todo el país para conocer su percepción respecto a cómo su municipio abordaba los temas de capital humano y modernización. Aunque el 57,5% de los encuestados declaró haber participado por mandato municipal en al menos una capacitación, el 51% de la muestra declaró que el programa anual de capacitaciones implementado por su municipio no había resultado beneficioso para la gestión local.

Una manera plausible de cambiar esta situación es instando a los propios actores relevantes, en este caso a los directores de las distintas jefaturas municipales, a identificar las brechas de capital humano que observan en sus equipos de trabajo. Con esa información disponible, las instituciones de educación encargadas de elaborar planes de formación, podrían incorporar las habilidades y herramientas que aquellos actores claves estiman importantes, ya sea para mejorar la provisión de servicios u optimizar procesos internos, o ya sea para fortalecer la capacidad de competir por fondos externos a fin de llevar a cabo proyectos de alto impacto comunitario. Hasta ahora, no tenemos conocimiento de que se haya hecho algo así, vale decir, medir sistemáticamente una brecha de capital humano para un conjunto de municipios en Chile, sea a nivel provincial, regional o nacional. El presente estudio sería el primero en hacerlo, y esa sería su principal contribución. Los detalles del mismo, se presentan a continuación.

METODOLOGÍA

La Brecha de Habilidades

El estudio de brecha de habilidades realizado en los municipios de la Región del Biobío, es una adaptación de la metodología utilizada en *The Employer Skills Survey 2019* (*TESS 2019*). Mediante una encuesta en línea (la que se aplica en Reino Unido se realiza de forma presencial) se instó a las jefaturas de las distintas direcciones municipales de dicha región a evaluar a los profesionales con título profesional o técnico que formaban parte de sus equipos de trabajo. La evaluación consideró las mismas categorías de habilidades incluidas en la *TESS 2019*: En primer lugar, las habilidades técnicas (o habilidades duras), entendidas como los conocimientos específicos que requiere una persona para desempeñarse al nivel requerido por su cargo; y en segundo lugar, las habilidades socioemocionales (o habilidades blandas), las cuales dicen relación con la capacidad para gestionarse uno mismo y para interactuar con otros en el trabajo. Para llevar a cabo la medición de la brecha, al encuestado se le presentaba una lista de habilidades técnicas generales, las que se muestran en la Tabla 1. Su tarea consistía en seleccionar aquellas en las que al menos uno de los

profesionales bajo su dirección debía perfeccionarse para desempeñarse al nivel requerido por su cargo. Entonces, para cada una de estas habilidades seleccionadas, el encuestado tenía que indicar cuántos profesionales en su dirección debían dominar dicha habilidad y, luego, cuántos de ellos realmente lo hacían. Esa diferencia entre el número ideal de profesionales que debían dominar una habilidad y el número que realmente lo hacía, representaba la brecha.

Dentro de las habilidades técnicas, estaba el uso de las tecnologías de la información. Si un director señalaba que ésta era una habilidad en la que al menos un miembro de su equipo de trabajo debía perfeccionar, a continuación se desplegaba una lista de habilidades tecnológicas específicas, las cuales se detallan en la Tabla 1. Con esta lista, el encuestado debía proceder tal cual lo había hecho antes con las habilidades técnicas generales. Además de las habilidades técnicas adaptadas de la *TESS 2019*, se incluyeron conocimientos especializados vinculados con la gestión municipal. Como se detalla en la misma Tabla 1, siete de las diez especialidades consideradas se impartieron como cursos de diplomado en la Academia de la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (en adelante Academia SUBDERE) en el año 2022. Estos cursos están dirigidos justamente a funcionarios públicos, quienes pueden acceder gratuitamente a ellos, en la medida que exista disponibilidad de cupos. En contraste, las últimas tres especializaciones, vale decir, ciencia de datos aplicada al sector público, uso de las ciencias del comportamiento en el diseño de programas sociales y ciberseguridad, son materias para las que no existen cursos de formación disponibles en la Academia SUBDERE, pero que se identificaron como importantes para la gestión municipal. Por una parte, la ciencia de datos aplicada al sector público se ha convertido en una fuente de oportunidades, con iniciativas a lo largo del mundo, incluida América Latina, como muestra el trabajo de Cruz Alemán (2022). El mismo estudio de brecha para la Unión Europea llevado a cabo por Chinn et al. (2020), incluyó explícitamente la capacidad de analizar datos complejos como una de las dieciocho habilidades consideradas en el análisis.

Por otra parte, el proceso de digitalización que están experimentando los municipios en Chile, a partir de la Ley nª 21.180, de Transformación Digital del Estado, y que debiera completarse el 2027, hace de la ciberseguridad una cuestión vital. Con la digitalización, aumentará la exposición a ciberataques que podrían impedir el funcionamiento de los municipios, filtrar datos personales de ciudadanos y funcionarios, o afectar los pagos que se realizan en línea, entre otros perjuicios (Cotino Hueso y Sanchez Acevedo, 2021).

Por último, las ciencias del comportamiento han tenido un auge notable en las últimas décadas, al plantear que los individuos no siempre toman decisiones guiados por consideraciones racionales de costo y beneficio. Eso significa que para promover conductas socialmente deseables (como ahorrar energía, votar, ahorrar para el retiro, etc.) en vez de usar incentivos tradicionales, como multas o recompensas, puede resultar más efectivo cambiar el contexto dentro del cual se toma la decisión (Nolan et al., 2012). Por ejemplo, dada nuestra tendencia a la inercia y el *estatus quo*, se puede incentivar una conducta haciendo que, en una situación de elección, la opción por defecto sea aquella que justamente se busca promover; o bien, dado el carácter gregario de nuestra especie, una conducta puede ser incentivada destacando que ya hay otras personas practicándola. Como evidencian Benartzi et al. (2017) al revisar una serie de políticas públicas que buscaban cambiar conductas, la ventaja de estas intervenciones es que logran hacerlo a un muy bajo costo, en comparación con las intervenciones tradicionales, basadas en recompensas, multas, campañas educacionales, etc. Por lo tanto, la inclusión en la encuesta de estas tres especializaciones no presentes en la Academia SUBDERE tenía un propósito doble: si los directores municipales declaraban que existían funcionarios que debían perfeccionarse en estas materias para desempeñarse al nivel deseado, entonces no solo se estaba detectando una brecha de habilidades desde la perspectiva de los empleadores (la demanda), sino que también en la oferta formativa.

Tabla 1: Habilidades Evaluadas por las Jefaturas Municipales en la Encuesta de Brecha

Habilidades Técnicas Generales	**Habilidades Tecnológicas**	**Especialidades Relacionadas a la Gestión Municipal**	**Habilidades Socioemocionales**
Uso de las Tecnologías de la Información. Resolver problemas complejos. Leer y entender instrucciones, manuales o reportes. Escribir instrucciones, manuales o reportes. Conocimiento de cómo el municipio funciona (por ej. estatuto administrativo). Conocimiento de los servicios ofrecidos por el municipio. Habilidades numéricas básicas. Habilidades numéricas y estadísticas avanzadas. Adaptación a nuevos equipos o materiales. Dominar un segundo idioma.	Uso básico de Office. Uso avanzado de Office Manejo de plataformas públicas digitales (por ej. Mercado Público). Análisis de datos usando *Python*, *R*, *SPSS*, etc. Uso de Internet para encontrar soluciones a problemas Operar de manera segura y legal en la red Realización online de transacciones. Implementación y mantención de sistemas y redes. Diseño gráfico / diseño de ingeniería (por ej. CAD) Habilidades digitales elementales. Comunicación mediante correo electrónico. Producción de contenidos multimedia. Desarrollo y programación de Aplicaciones (App) Building Information Modelling (BIM). Desarrollo Web.	Desarrollo territorial[1] Transformación e innovación digital[1] Participación ciudadana en la gestión pública[1] Evaluación de proyectos y/o programas sociales[1] Convivencia y negociación[1] Prevención situacional y social del delito[1] Gestión energética[1] Ciencia de datos aplicada al sector público[2] Ciencias del comportamiento para el diseño de políticas públicas[2] Ciberseguridad [2]	Trabajar en equipo. Liderar o motivar equipos. Atender a usuarios de los servicios municipales. Gestionar el tiempo y las tareas propias. Asignar metas y hacer planificación de los recursos humanos, financieros u otros. Instruir, enseñar y capacitar personas. Hacer discursos o presentaciones. Manejar sus propios sentimientos o los sentimientos de otros. Persuadir o influenciar a otros.

Esta tabla presenta las habilidades que tuvieron que considerar los directores municipales de la Región del Biobío al evaluar el desempeño de los profesionales y técnicos bajo su dirección. Primero evaluaron las habilidades técnicas generales. Si es que en esa evaluación se señalaba que al menos una profesional o técnico debía perfeccionarse en el uso de las Tecnologías de la Información, entonces se desplegaba la lista de habilidades tecnológicas específicas, en las que se debía seleccionar aquellas en las al menos un profesional o técnico requería perfeccionamiento. Luego, venía el turno de las especialidades vinculadas con la gestión municipal y, por último, las habilidades socioemocionales. Con excepción de las especialidades, las habilidades consideradas se adaptaron de las habilidades usadas en The Employer Skills Survey 2019 (TESS 2019).

Finalmente, la evaluación culminaba con las habilidades socioemocionales, siguiendo el mismo procedimiento descrito anteriormente con las habilidades técnicas. Como antes, la lista de habilidades blandas se detalla en la Tabla 1. Las personas que debían ser evaluadas por el encuestado debían cumplir dos condiciones: ser funcionarios de planta o a contrata y contar con título técnico o profesional. La razón para concentrarse en el personal de planta y a contrata es que en varios municipios, fundamentalmente los más grandes, la incorporación del personal a honorarios podía hacer el análisis más demandante, en la medida que la cantidad de funcionarios a evaluar se incrementaría en decenas. Por otra parte, el acotar el análisis al personal con título técnico y profesional obedeció a los criterios normalmente exigidos por las universidades para acceder a planes formativos.

Indicadores de Brecha

A partir de la información proporcionada por los participantes de la encuesta, se calculó el número total de profesionales y técnicos que debieran dominar una habilidad específica, así como el número total de profesionales y técnicos que realmente lo hacen. De este modo, se construyó un indicador de brecha por habilidad, calculado como el porcentaje de profesionales que debieran dominar una habilidad específica pero que no lo hacen. La fórmula para medir esta brecha se presenta a continuación:

$$Brecha\ por\ habilidad = \frac{N_{Ideal} - N_{Real}}{N_{Ideal}} \quad (1)$$

Donde:

N_{Ideal}: Es el número de trabajadores que debieran dominar una habilidad específica
N_{Real}: Es el número de trabajadores que realmente dominan dicha habilidad específica

Implementación

La encuesta fue aplicada de manera electrónica, a través de la plataforma *Qualtrics*, entre inicios de agosto y fines de septiembre del 2022. Además, antes y durante su ejecución, se visitaron varios municipios para, por un lado, hacerle ajustes considerando la opinión de algunos directores y, por otro lado, para hacer difusión de la misma.

RESULTADOS

Participación

A través de una revisión en la Web, se construyó una base de datos con 277 correos electrónicos asociados a las jefaturas o direcciones de área de los 33 municipios pertenecientes a la Región del Biobío. A esos correos se envió una invitación para participar en la encuesta online. Lo mismo se hizo con los alcaldes y alcaldesas, a fin de que la difundieran en las jefaturas municipales. Como resultado, 174 autoridades municipales la respondieron totalmente, lo que representó una tasa de respuesta del 62,8%. Sin embargo, 10 de ellas declararon no contar con funcionarios que tuvieran un título técnico o profesional. Por ello, el análisis de brecha que se presenta a continuación, se concentra en las 164 jefaturas restantes. Por último, cabe consignar que en 28 de los 33 municipios al menos una jefatura contestó la encuesta, lográndose así una cobertura territorial del 84,8%.

Brecha de Habilidades

Analizando los resultados desde una perspectiva global, es importante destacar que sólo un 8,5% de las jefaturas señaló que todos sus profesionales y técnicos dominaban las habilidades técnicas generales al nivel deseado. El mismo porcentaje se repitió en el caso de las habilidades socioemocionales. Y un 7,9% declaró que todos sus profesionales y técnicos dominaban las especialidades vinculadas a la gestión municipal al nivel esperado. A nivel más específico, la Figura 1 ilustra la brecha por habilidad, entendida como el porcentaje de funcionarios que debieran dominar una habilidad determinada, pero que en la práctica no lo hacen al nivel deseado. Las brechas están agrupadas por categorías: habilidades técnicas generales, tecnológicas, especialidades vinculadas a la gestión municipal y socioemocionales. Dejando a un lado el uso de las Tecnologías de la Información (algo que se analiza a continuación), la habilidad para resolver problemas complejos ocupó el primer lugar: Un 30,5% de los funcionarios que debieran desplegar esa capacidad, en la realidad no lo hacen al nivel esperado. Las habilidades numéricas avanzadas ocupan el segundo lugar, afectando al 20,2% de los funcionarios que debieran hacer uso de ellas. Asimismo, un 17% de los funcionarios que debieran ser capaces de escribir instrucciones, manuales o reportes, no lo hacen competentemente. En el caso de las habilidades vinculadas al uso de las Tecnologías de la Información, la Figura 1 revela que el uso avanzado de *Office* es la habilidad para la que existe una mayor brecha: el 28% de los profesionales y técnicos que debieran ser competentes en esta herramienta, no lo son en la práctica. En segundo lugar (17.9%), aparece la brecha relacionada el uso de plataformas digitales que suelen usarse en el sector público, tal como la plataforma Mercado Público, destinada a la compra de bienes y contratación de servicios. Les sigue la capacidad para analizar datos usando software tales como *R* o *Python* (15,2 %).

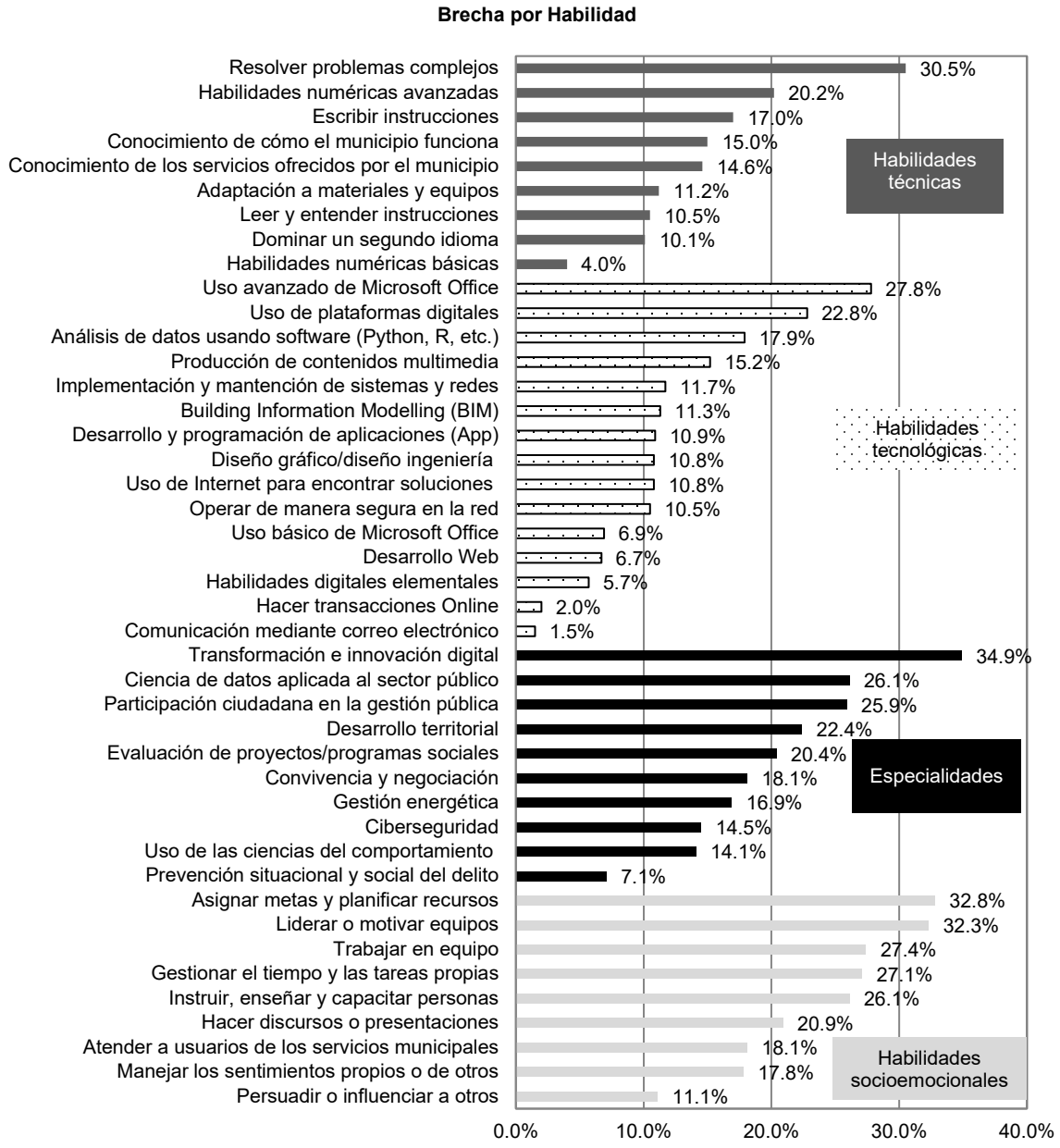
En lo que respecta a las especializaciones vinculadas con la gestión municipal, la Figura 1 revela que las temáticas transformación e innovación digital (34,9 %) y ciencia de datos aplicada al sector público (26,1 %) son las que exhiben brechas de mayor magnitud, en conjunto con participación ciudadana en la gestión pública (25,9 %). De este modo, se comprueba que para la ciencia de datos aplicada al sector público existe una brecha importante, pero que no está siendo cubierta en los planes de formación ofrecidos por la institución competente, vale decir, la Academia de la Subsecretaría de Desarrollo Regional (Academia SUBDERE). Algo similar ocurre con las ciencias del comportamiento y la ciberseguridad, pero en una menor magnitud. En cuanto a las habilidades socioemocionales, tal como ilustra la Figura 1, las brechas de mayor magnitud se observan en: Asignar metas y planificar (32,8 %), así como liderar o motivar equipos (32,3 %). Tras ellas, aparece la habilidad para trabajar en equipo (27,4 %).

CONCLUSIONES

Este estudió realizó un diagnóstico de brecha de habilidades en los municipios de la Región del Biobío. En el caso de las habilidades técnicas, sean estas generales, tecnológicas o especializaciones vinculadas con la gestión municipal, las que presentan mayores brechas son aquellas relacionadas con la transformación e innovación digital, la capacidad para resolver problemas complejos, el uso avanzado de *Microsoft Office* y la ciencia de datos aplicada al sector público.

En cada una de ellas se observa que más de un 25% de los profesionales y técnicos que debieran dominarlas, no lo hacen al nivel exigido por sus respectivos cargos. En lo que concierne a las habilidades socioemocionales, aquellas relacionadas con asignar metas y planificar, liderar equipos, trabajar en equipo, así como gestionar el tiempo, son (en ese orden) las que exhiben mayores brechas, afectando también a más del 25% de los profesionales y técnicos en cada caso. A la luz de los resultados, se podría plantear que la mayor complejidad en la que operan los municipios, demanda el perfeccionamiento de habilidades vinculadas con el análisis de información y la toma de decisiones. El problema es que esto no es siempre posible, como muestra el caso de la ciencia de datos aplicada al sector público, materia no disponible en la institución que se dedica a perfeccionar a los funcionarios públicos en Chile, vale decir, la Academia de la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo. De ahí la importancia de realizar diagnósticos como el aquí presentado, ya que permiten identificar en qué áreas focalizar los recursos de perfeccionamiento y capacitación. Puesto que la metodología desarrollada puede adaptarse a cualquier escala, se abre la posibilidad de extenderla a otras zonas de América Latina, sea a nivel nacional o regional. Esa sería una buena manera de ayudar a fortalecer las capacidades de los municipios, instituciones que resultan claves para la articulación de las actividades económicas y sociales de los territorios.

Figura 1: Brecha por Habilidad en Municipios de la Región del Biobío



Esta figura ilustra la brecha por cada habilidad incluida en el análisis. Cada barra representa el porcentaje de profesionales y técnicos que debieran dominar una habilidad, pero que, en la práctica, no lo hacen. El indicador fue construido a partir de las respuestas de 164 jefaturas municipales pertenecientes a 28 comunas de la Región del Biobío. Ellas permitieron calcular el número total de profesionales y técnicos que debieran dominar una habilidad específica, así como el número total que realmente lo hacía. De este modo, la brecha para dicha habilidad se pudo calcular como una diferencia porcentual. Cabe consignar que las brechas aparecen agrupadas por categoría: Arriba, las habilidades técnicas generales, seguidas de las habilidades tecnológicas, luego las especialidades vinculadas con la gestión municipal y, por último, las habilidades socioemocionales.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de Municipalidades de Chile, Dirección de Estudios (2019). *Informe Nacional Capital Humano Municipal 2019*. Recuperado de https://amuch.cl/wp-content/uploads/2022/05/Estudio-Capital-Humano-Municipal.pdf

Becker, G. S. (2002). The age of human capital. Recuperado de: https://www.hoover.org/sites/default/files/uploads/documents/0817928928_3.pdf

Benartzi, S., Beshears, J., Milkman, K. L., Sunstein, C. R., Thaler, R. H., Shankar, M., ... & Galing, S. (2017). Should governments invest more in nudging?. *Psychological science*, *28*(8), 1041-1055.

Campos, H. O. (2011). Una aproximación empírica al capital humano municipal en Chile. *Estado, Gobierno y Gestión Pública*, (17), 109-136.

Chinn, D., Hieronimus, S., Kirchherr, J., & Klier, J. (2020). The future is now: Closing the skills gap in Europe's public sector. McKinsey & Company, 27. Recuperado de: https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/the-future-is-now-closing-the-skills-gap-in-europes-public-sector

Cotino Hueso, L., & Sánchez Acevedo, M. (2021) Guía de ciberseguridad para ciudades inteligentes. Recuperado de: https://publications.iadb.org/es/guia-de-ciberseguridad-para-ciudades-inteligentes

Cruz Alemán, G. (2022). Impacto potencial del uso de la inteligencia artificial en el empleo público en América Latina. Informe 1. Recuperado de: https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1895

Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., Metcalfe, R., & Vlaev, I. (2012). Influencing behaviour: The mindspace way. *Journal of economic psychology*, *33*(1), 264-277.

Minbaeva, D. (2016). *Skills Gap in Denmark: Investigation of Børsen´s Top 1000*. The CBS Competitiveness Platform. Recuperado de: https://research.cbs.dk/en/publications/skills-gap-in-denmark-investigation-of-b%C3%B8rsens-top-1000

Mkhonza, L., & Letsoalo, A. (2017). *Understanding the skills gaps in the public service sector. Public Service Sector Education and Training Authority: Pretoria*. Recuperado de: https://pseta.org.za/wp-content/uploads/2018/05/Understanding-the-Skills-Gaps-in-the-Public-Service-Sector.pdf

Rebolledo, E. (2015). Una política pública para el desarrollo del capital humano de funcionarios municipales: aprendizajes para el caso de la Academia de Capacitación Municipal y Regional. *Revista Estudios de Políticas Públicas*, *1*(2), 66-85.

Rios, J. A., Ling, G., Pugh, R., Becker, D., & Bacall, A. (2020). Identifying Critical 21st-Century Skills for Workplace Success: A Content Analysis of Job Advertisements. *Educational Researcher*, 49(2), 80–89.

Robertson, R. W. (2020). Bridging the Skill Gap in the Bahamas: Perceptions of Employers. *i-Manager's Journal on Management*, *15*(3), 7.

Subsecretaría de Desarrollo Regional. (2021). *Informe Final Resultados Diagnóstico Nacional 2018 Calidad de la Gestión Municipal.* Recuperado de: https://proactiva.subdere.gov.cl/handle/123456789/528

van Laar, E., van Deursen, A. J. A. M., van Dijk, J. A. G. M., & de Haan, J. (2020). Determinants of 21st-Century Skills and 21st-Century Digital Skills for Workers: A Systematic Literature Review. *SAGE Open*, 10(1). Recuperado de: https://doi.org/10.1177/2158244019900176

Winterbotham, M., Kik, G., Selner, S., Menys, R., Stroud, S., Whittaker, S., & Hewitt, J. H. (2020). Employer skills survey 2019: UK (excluding Scotland) findings. Recuperado de: https://dera.ioe.ac.uk/36587/8/ESS_2019_Summary_Report_Nov2020.pdf

World Economic Forum. (2020). The future of jobs report 2020. *Recuperado de Geneva*

RECONOCIMIENTO

Los autores agradecen el apoyo del Gobierno Regional del Biobío. Sin su patrocinio, esta investigación no habría sido posible. También agradecen a todos los profesionales y académicos de las universidades de las Américas, Andrés Bello, del Desarrollo, San Sebastián y Santo Tomás, por su valiosa contribución al desarrollo de esta iniciativa regional.

BIOGRAFÍA

Cristian Selman Soto es Licenciado en Economía por la Universidad de Concepción; posee un Master of Science in Behavioural Economics, otorgado por la Universidad de Nottingham. Profesor Adjunto de la Universidad de las Américas, se le puede contactar en la Facultad de Ingeniería y Negocios, Avenida Pdte. Jorge Alessandri, N° 1160.

Mauricio Gallardo Caballero es Doctor en Matemática por la Universidad de Concepción. Se desempeña como Coordinador del Instituto de Matemática, Física y Estadísticas de la Universidad de las Américas.

Charles Araya Véliz es Ingeniero Civil Industrial por la Universidad de la Frontera. Se desempeña en la Universidad de las Américas como Director del Proyecto: “Aumento del Capital Humano y Competitividad en los Gobiernos Locales de la Región del Biobío”.

PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR LA GANANCIA ACUMULABLE O PERDIDA DEDUCIBLE AL TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO

Rosa Hilda Hernández Sandoval, Universidad Autónoma de Coahuila
Gabriel Aguilera Mancilla, Universidad Autónoma de Coahuila
Eric Arturo Torres Hernández, Universidad Autónoma de Coahuila
Sergio Arcos Moreno, Universidad Autónoma de San Luis Potosí

RESUMEN

El objetivo es determinar la ganancia acumulable o perdida deducible, de acuerdo al tipo de cambio con la figura de factoraje financiero. Este análisis se desarrolló en el año 2023 en la Ciudad de Monclova, Coahuila, México. La problemática es cuando el gobernado desconoce el momento especifico o el día que debe aplicar el tipo de cambio para realizar la ganancia acumulable o perdida deducible. La idea base esta fundamentada en el párrafo tercero del Artículo 20 de Código Fiscal de la Federación CFF. Pregunta ¿ como determinar el procedimiento de la pérdida o ganancia ?. En Revisión literaria, se inicia con conceptualización, argumentación jurídica de leyes, Códigos, Normas de información Financiera entre otras. En Metodología: contiene tablas numéricas con enfoque contable, fiscal, y es de carácter cualitativo, se aplicaran los servidores: que, como, cuando, donde y porque; estas técnicas ayudan a razonar, pensar y por ende aplicar en el entorno fiscal. En resultados se presentan ocho tablas numerales para ejemplificar los procedimientos que debe realizar el contribuyente cuando percibe operaciones en moneda extranjera con la figura de factoraje financiero. Conclusión, se aplicara el tipo de cambio del día anterior que emite el Banco de México, de acuerdo al Diario Oficial Federación para comparar la parte contable y fiscal e identificar que esta limitada.

PALABRAS CLAVE: Impuestos, Tipo Cambio, Factoraje Financiero

PROCEDURE TO DETERMINE ACCUMULATIVE PROFIT OR DEDUCTIBLE LOSS AT THE EXCHANGE RATE IN MEXICO

ABSTRACT

The objective is to determine the cumulative gain or deductible loss, according to the exchange rate with the figure of financial factoring. This analysis will be released in the year 2023 in the City of Monclova, Coahuila, Mexico. The problem is when the governed does not know the specific moment or the day that the exchange rate must be applied to realize the cumulative gain or deductible loss. The basic idea is based on the third paragraph of Article 20 of the Fiscal Code of the CFF Federation. Question how to determine the procedure of loss or gain? In Literary Review, it begins with conceptualization, legal argumentation of laws, Codes, Financial Information Standards among others. In Methodology: it contains numerical tables with an accounting, fiscal approach, and is of a qualitative nature, the servers will be applied: what, how, when, where and why; These techniques help to reason, think and therefore apply in the tax environment. In results, eight numerical tables are presented to exemplify the procedures that taxpayers must carry out when operations in foreign currency are received with the figure of financial factoring. Conclusion, it will be applied to the exchange rate of the previous day issued by the Bank of Mexico, according to the Official Gazette of the Federation to compare the accounting and fiscal part and identify that it is limited.

JEL: K49, M4, M2

KEYWORDS: Taxes, Exchange Rate, Financial Factoring

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este análisis es realizar procedimiento para determinar la ganancia o pérdida inflacionaria la cual la primera será ingreso acumulable mientras que la segunda será deducible. Este supuesto es un caso práctico que corresponde a una Persona Morales Régimen General de Ley. El tema es interesante para que los contribuyentes tengan definido el día del tipo de cambio que deben aplicar, así evitar cálculos incorrectos que ocasionaran problemas futuros ante la Autoridad Hacendaria, en este supuesto la disyuntiva debe ser el tipo de cambio del día que se emite el comprobante o bien el tipo de cambio del día anterior en que se emite el comprobante como lo establece el artículo 20 del Código Fiscal de la Federación (CFF, 2023). El problema surge cuando el contribuyente utiliza el tipo de cambio del día que realiza la operación, mientras que el tipo de cambio debe ser de un día anterior de la operación. La pregunta surge ¿ cómo realizar el procedimiento para determinar la ganancia o pérdida cambiaria?. La experiencia muestra que es copioso ver empresas que utilizan por error el tipo de cambio del día en que se emite el comprobante para después realizar la conversión de moneda extranjera a moneda nacional. Esta investigación es con enfoque fiscal sin considerar los intereses de factoraje financiero y está limitada a la ley de Impuesto sobre la Renta.

Este tema puede beneficiar tanto a Contribuyentes, Contadores, incluso Alumnos cuando la empresa realice operaciones en moneda extranjera, y en este caso existen diferentes situaciones que puede aplicar el tema, en este supuesto es una empresa que enajena productos y emite los comprobantes en dólares en territorio nacional y al realizar el registro contable, aplica la conversión de dólares a moneda nacional utilizando el tipo de cambio de un día anterior a la fecha de emisión. El desarrollo para esta investigación se utilizará Código Fiscal de la Federación, Ley de Impuesto sobre la Renta, Normas de información Financieras (NIF), Jurisprudencia entre otras. En metodología, se presentará los procedimientos que se realizaron para determinar la ganancia y la perdida cambiaria de acuerdo con el caso del contribuyente y se demostraran con tablas numéricas. En Resultados se presentan ocho tablas donde se demuestra el procedimiento del objetivo, y en Conclusión, los hallazgos encontrados del análisis. Para futuras investigaciones: este mismo tema, pero enfocado a la ley de impuesto al valor agregado con el tratamiento de factoraje financiero, así como los intereses.

REVISION LITERARIA

Antecedentes Históricos

Cada vez hay más empresas mexicanas que desean formar parte de la globalización y realizan operaciones en moneda extranjera, en ocasiones para obtener beneficios de financiamiento como es el factoraje financiero, enajenación de bienes, de los cuales realizan operaciones en moneda extranjera y como resultado obtienen ganancia o pérdida cambiaria al realizar la conversión extranjera con moneda nacional. En 1998 se emitió en boletín B-15, transacciones en moneda extranjera y conversión de estados financieros de operaciones extranjeras, y estaba acorde con la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) efectos de las variaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera (Inteligente, 2018). En México se ha estudiado poco lo influencia de las variables económicas y fundamentales de la empresa en las ganancias cambiarias como efecto de los descalces cambiarios registrados por las empresas (Morales, 2021). La NIF B-15 fue aprobada en noviembre 2007 para su publicación por el consejo Emisor del CINIF (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera) y entrada en vigor el 01 enero 2008, muestra el manejo cuando se tenga una moneda distinta a la de origen. El objetivo de las normas es reconocer las transacciones en moneda extranjera y de operaciones extranjeras en estados financieros de la entidad informante y conversión de su información financiera a una moneda de informe diferente a su moneda de registro o a su moneda funcional. Para considerar son el tipo de cambio a utilizar y la manera de informar sobre sus efectos en los estados financieros. A continuación se presenta seis afirmaciones que nos exhorta a razonar. Seis honrados

servidores me enseñaron cuanto sé, sus nombres son: cómo, cuando, donde, que, quien y por que (Kipling, 2023). El autor de estas citas o afirmaciones nació en 1865, en las tierras de la India de Bombay, pero como ayudan estas afirmaciones a pensar, y cada vez reciben mas valor para cuestiones metodológicas.

Que es la ganancia acumulable: La ganancia cambiaria realizada, tiene efecto en el momento en que se liquidan las deudas, o bien los créditos de moneda extranjera, y ganancia no realizada ocurre cuando se devenga o paga las deudas o los créditos en moneda extranjera que deberán valuarse al tipo de cambio al cierre del periodo anual y cuando no se haya liquidado como lo muestra la tabla 2. Esta ganancia se incorpora al patrimonio cuando se paga o se devenga sin tener que esperar a que se materialice es decir registrarse contablemente, no requiere que exista un flujo de efectivo.

Que es la Perdida deducible: La pérdida deducible es el resultante por fluctuación cambiaria se reconoce en el momento que se liquida, así como en el momento en que se devenga. Seguir la misma simetría que la anterior es decir se deducirá al realizar los mismos procedimientos que la ganancia acumulable, para advertir que un concepto modifica el patrimonio y refleje la capacidad económica en este supuesto es negativa por ende se considera perdida deducible de acuerdo a la tabla 4.

Como realizar el procedimiento de la ganancia o pérdida: Se demuestra en las ocho tablas que se encuentran en resultados, Se elaboró la cedula del saldo al 31 de diciembre de 2021, donde se relacionan cada una de las facturas en dólares según el tipo de cambio del día anterior a la emisión y se realiza la conversión para registrar contablemente, según tabla 1. Se elabora análisis de clientes al 31 de diciembre 2021 del ejercicio anterior para traer datos al ejercicio actual 2022. En la tabla 3 se presenta el comparativo del ejercicio anterior al actual para el comparativo de clientes y resulta perdida del ejercicio $ 168,516 tabla 4. Se presenta análisis de facturas del año 2021 y 2022, pagadas en enero 2022 según tabla 5. Análisis de facturas pagadas en 2022, que corresponden ejercicio 2021 y 2022 y se utilizo el tipo de cambio de 2022 según tabla 6. Se presenta comparativo de lo facturado y pagado a enero según tabla 7. Se presenta resultado de perdida cambiaria en enero 2022. Resumen: traer cartera de saldos ejercicio anterior y comparar con lo pagado en ejercicio actual 2022 para determinar la ganancia o perdida.

Cuando se deben declarar la ganancia o pérdida deducible: Ingresos nominales por concepto de ganancia cambiaria, no procede disminuir la perdida cambiaria, pues ello corresponde a una deducción únicamente aplicable para efectos de la determinación del impuesto sobre la renta anual mas no provisional. Para determinar los ingresos nominales por concepto de la ganancia cambiaria, no procede disminuir la perdida cambiaria. Juicio Contencioso Administrativo numero 13364/11-17 -10- 5 /851 /13- S1- 02-04 (TFJA, 2013).

Normas de Información Financieras (NIF)

De forma breve se describe parte de términos NIF B-15. Conversión de moneda extranjera, (NIF) tiene como objetivo establecer la norma para el reconocimiento de las transacciones en moneda extranjera, aprobada noviembre 2007, el alcance es aplicable para a) el reconocimiento en la moneda de registro de las transacciones y saldos en moneda extranjera, y en definición de términos inciso c) fluctuación cambiaria o diferencia en cambios, y en conversión de monedas extranjeras, o) tipo de cambio en cierre, p) tipo de cambio de contado y q) tipo de cambio histórico y r) transacción en moneda extranjera y s) valor razonable (NIF, 2022). Para realizar el procedimiento se requiere conocer términos, conceptos que ayudan a dar luz para realizar los registros contables y fiscales, como se muestra en las ocho tablas.

Impuesto Sobre la Renta

Se les dará el tratamiento como lo establece la ley según párrafo sexto, artículo 8 de la ley de impuesto sobre la renta para los intereses, a la ganancias o pérdidas cambiarias devengadas por la fluctuación de la

moneda extranjera, esto incluye las que corresponde al principal y al interés. Y de acuerdo con la fracción I, del artículo 1, tanto las personas físicas como las morales están obligados al pago del impuesto respecto a todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación. Ganancia cambiaria párrafo 6, artículo 8 LISR. Se unifica la mecánica, la cual existe desde hace algunos años con la idea de limitar la perdida cambiaria al monto que se determinaría al considerar el tipo de cambio establecido por el banco de México, procedimiento para la ganancia cambiaria, no podrá ser menor a las que resulte de considerar el tipo de cambio establecido por el banco de México que corresponda al día en que se perciba la ganancia (Ruiz Zamarripa, 2021).

Código Fiscal de la Federación

Para determinar las contribuciones y accesorios se considerará el tipo de cambio que se haya adquirido la moneda extranjera de que se trate y no habiendo adquisición, se estará al tipo de cambio que el banco de México publique en el DOF el día anterior a aquel en que se causen las contribuciones. Esto de acuerdo con el párrafo 3 artículo 20 CFF, cuando el Banco de México no publique el tipo de cambio se aplicará el ultimo tipo de cambio publicado con anterioridad al día en que se causen las contribuciones (Calvo Nicolao & Monte Suarez , 2023) . En el párrafo 6, del mismo artículo que antecede establece la equivalencia de la moneda mexicana con moneda extranjera diferente al dólar y clarifica que el dólar regirá para efectos fiscales. Esto significa que el dólar se multiplicara con el tipo de cambio que establece el párrafo 3, por el equivalente en dólares de la moneda en dólares.

Jurisprudencia Ganancia Cambiaria

Se presenta tesis aislada de la gaceta del seminario judicial de Federación, en la que se interpreta que la perdida o ganancia se incorporan al patrimonio, sin requerir flujo para que sea agravada, y se considerara como ingreso acumulable o perdida deducible en la declaración anual. Registro digital: 2015038, Instancia: Primera Sala Décima Época , Materia(s): Constitucional, Administrativa Tesis: 1a. CXVIII/2017 (10a.)Fuente: Gaceta del Semanario Judicial de Federación. Libro 46, Septiembre de 2017, Tomo I, página 234 Tipo: Aislada pérdida o ganancia cambiaria. Al incorporarse al patrimonio de las personas día con día, refleja una capacidad económica que puede ser gravada**.** En términos de lo dispuesto en el artículo 8, penúltimo párrafo, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, la pérdida o la ganancia cambiaria se incorporan al patrimonio de las personas día con día, esto es, se ve reflejado en el patrimonio momento a momento, de ahí que utilice el concepto de devengar al referirse a la ganancia o a la pérdida cambiaria; incluso, es la misma concepción que de ese término se utiliza en las normas de información financiera. Por lo tanto, es correcto que en la ley se haya reconocido el movimiento de riqueza en el patrimonio de las personas, ya sea ganancia o pérdida, como se va generando, sin que deba esperarse hasta que efectivamente se materialice el cumplimiento de la obligación pactada en moneda extranjera.

Esto es, la ganancia o la pérdida cambiaria fluctúa día con día, lo que implica que los sujetos que contratan u obtienen préstamos en moneda extranjera ven modificado su patrimonio constantemente, es decir, la sola fluctuación de la moneda extranjera sobre la cual se llevó a cabo el negocio jurídico, hace que existan movimientos de riqueza que afectan a las personas de forma negativa o positiva. Así, son esos movimientos de la riqueza que el legislador pretendió gravar a través de conceder a la fluctuación cambiaria el mismo tratamiento que a los intereses devengados, pues estos conceptos se van generando día a día y modifican en esa misma medida el patrimonio de las personas. En ese sentido es que no se requiere que se materialicen las contraprestaciones pactadas en los negocios jurídicos para que se reconozca la potencialidad de contribuir, esto es, no requiere que exista un flujo de efectivo para advertir que un concepto modifica el patrimonio de las personas y, en esa medida, refleje una capacidad económica que permita ser gravada. Amparo en revisión 947/2016. Prologis Fondo Logístico 1, S. de R.L. de C.V. 5 de abril de 2017. Cinco votos de los Ministros Arturo Zaldívar Lelo de Larrea, José Ramón Cossío Díaz, Jorge Mario Pardo

Rebolledo, Alfredo Gutiérrez Ortiz Mena y Norma Lucía Piña Hernández. Ponente: Arturo Zaldívar Lelo de Larrea. Secretario: Fernando Cruz Ventura (Zaldivar, 2017).

Resolución de Miscelánea Fiscal

Miscelánea fiscal en la regla 3.16.1 y 3.16.2 el artículo 20 de Código Fiscal de la Federación, precisa el mismo texto, no obstante en la segunda regla establece ganancia y pérdida cambiaria por la fluctuación de la paridad de la moneda (RMF, 2021). El termino fluctuación cambiaria de acuerdo a Tabla 1: no está definida en disposiciones fiscales, pero la Suprema Corte de la Justicia de la Nación, la fluctuación cambiaria constituye una carga financiera que soportan los contribuyentes y que se acumula o se disminuye, es decir el valor del crédito o de la deuda en moneda extranjera según se trate si es perdida o ganancia este efecto surte para el patrimonio de las personas (Marroquin Pineda, 2021).

Regla	Contenido de la regla
3.16.1	para los efectos de esta regla se utilizará el tipo de cambo de acuerdo con el artículo 20 tercer párrafo del CFF, cuando estas sean en dólares, esta regla es igual al artículo en mención de
3.16.2	esta regla incluye lo que corresponde a ganancia y pérdida cambiaria por la fluctuación de la paridad de la moneda, sigue mencionando mismo texto del articulo 20 tercer párrafo de CFF.

METODOLOGIA

Este análisis se realizó en el año 2023, en la ciudad de Monclova, Coahuila, es de enfoque fiscal con carácter cualitativo, de acuerdo al párrafo 3 y 6 del artículo 20 del Código Fiscal de la Federación, así como las Normas de Información Financiera, se realizo el procedimiento para determinar la ganancia o perdida cambiaria, para aplicar la conversión se uso el tipo de cambio del día anterior de la emisión del comprobante, así mismo para la comparación del día de pago de los comprobantes el tipo de cambio del día anterior a la fecha de pago, lo cual se demostró en ocho tablas que se encuentran en el apartado de resultados donde se determinó la ganancia acumulable o pérdida deducible. Esta investigación se limitó a los procedimientos para determinar la ganancia o perdida cambiaria.

RESULTADOS

Tabla 1: Ingresos Facturados en Dólares y Contabilizados en Moneda Nacional a Diciembre 2021

Ingresos Saldo Final Diciembre 2021			Dólares				Moneda Nacional		
Fecha	Factura	Cliente	Valor	Iva	Total	TC	Valor	Iva	Total
29-nov.	997	Tubos	40,563.17	6,490.11	47,053.28	21.55	873,982.17	139,837.15	1,013,819.32
29-nov.	998	Tubos	72,093.20	11,534.91	83,628.11	21.55	1,553,334.51	248,533.52	1,801,868.03
09-dic.	1003	Tubos	59,995.56	9,599.29	69,594.85	21.09	1,265,348.36	202,455.74	1,467,804.09
29-dic.	1013	Térmicos	64,332.07	10,293.13	74,625.20	20.68	1,330,567.34	212,890.77	1,543,458.11
Total, facturado			236,984.00	37,917.44	274,901.44		5,023,232.37	803,717.18	5,826,949.55

Esta tabla 1, contiene las facturas pendientes de pago al 31 de diciembre de 2021, las que se presentan en dólares para luego determinar el proceso es decir la conversión a moneda nacional, significa que los 5,826,949.55 son el total de clientes registrados en contabilidad en el momento que se expidió el CFDI, significa que para la conversión se utilizo el tipo de cambio del día anterior de acuerdo a la fecha.

Tabla 2: Saldo Clientes al Cierre Anterior Para Traer Datos al Ejercicio Actual con Tipo de Cambio

			Dólares			TC	Moneda Nacional		
Fecha	**Factura**	**Cliente**	**Valor**	**Iva**	**Total**	**Día Último del Mes**	**Valor**	**Iva**	**Total**
29-nov.	997	Tubos	40,563.17	6,490.11	47,053.28	20.58	834,932.01	133,589.12	968,521.13
29-nov.	998	Tubos	72,093.20	11,534.91	83,628.11	20.58	1,483,930.38	237,428.86	1,721,359.24
09-dic.	1003	Tubos	59,995.56	9,599.29	69,594.85	20.58	1,234,918.61	197,586.98	1,432,505.59
29-dic.	1013	térmicos	64,332.07	10,293.13	74,625.20	20.58	1,324,179.16	211,868.67	1,536,047.83
Totales del 32/12			236,984.00	37,917.44	274,901.44		4,877,960.16	780,473.63	5,658,433.79

Saldo final de clientes al 31 de diciembre de 2021, para esto se requiere tener en contabilidad el saldo del ejercicio anterior para traer al ejercicio actual, con el objetivo para conocer el saldo inicial de clientes del ejercicio actual , esto es por tener una cartera de clientes en moneda extranjera y poder tener datos o números a moneda nacional. Por lo que se tiene una cartera de $ 5,658,433.79 a la fecha de cierre del ejercicio 2021. Tomando en cuenta el tipo de cambio de un día antes del cierre del ejercicio.

Tabla 3: Comparativo Cuando se Expidió y al fin del Ejercicio de Acuerdo al Tipo de Cambio

	Clientes			Clientes		Perdida	Ganancia
Factura	**a la fecha de expedición**	**Al 31 dic 2021**	**Diferencia**	**Cargo**	**Abono**	**Cargo**	**Abono**
997	1,013,819.32	968,521.13	45,298.19		45,298.19	45,298.19	
998	1,801,868.03	1,721,359.24	80,508.78		80,508.78	80,508.78	
1003	1,467,804.09	1,432,505.59	35,298.51		35,298.51	35,298.51	
1013	1,543,458.11	1,536,047.83	7,410.28		7,410.28	7,410.28	
Totales	5,828,949.55	5,658,433.79	168,515.76		168,515.76	168,515.76	
		Totales			168,515.76	168,515.76	

Esta tabla 3: es el comparativa de acuerdo con al tipo de cambio de la fecha de expedición con la fecha al cierre del ejercicio 2021 para determinar si es ganancia o pérdida inflacionaria de acuerdo a los valores de 5,828,949.55 vs 5,658,433.79 arroja una diferencia de $ 168,515.76 significa que es una perdida cambiaria por que el tipo de cambio es menor a lo facturado eso significa que se declaró lo facturado.

Tabla 4: Determinación de la Perdida Cambiaria al Fin del Ejercicio

Ajuste de Póliza Contable	**Debe**	**Haber**
Perdida cambiaria	$ 168,516	
Clientes		$ 168,516
sumas	168,516	$ 168,516

En esta tabla se presenta, de acuerdo con los procedimientos resulto perdida cambiaria.

Tabla 5: Comprobantes Pagados en Enero 2022 Para Determinar Ganancia o Perdida Cambiaria

Jan-22		Dólares			TC	Moneda Nacional		
Fecha De Pago	NO. Factura	Importe	IVA	Total	Dia Anterior	Importe	IVA Trasladado	Total
03/01/22	997	40,563.17	6,490.11	47,053.28	20.5157	832,181.83	133,149.09	965,330.92
03/01/22	998	72,093.20	11,534.91	83,628.11	20.5157	1,479,042.46	236,646.79	1,715,689.26
10/01/22	1003	59,995.56	9,599.29	69,594.85	20.4588	1,227,437.16	196,389.95	1,423,827.11
04/01/22	1013	64,332.07	10,293.13	74,625.20	20.4672	1,316,697.34	210,671.57	1,527,368.92
13/01/22	1014	37,828.30	6,052.53	43,880.83	20.3785	770,884.01	123,341.44	894,225.45
18/01/22	1016	37,623.72	6,019.80	43,643.52	20.3118	764,205.48	122,272.88	886,478.35
18/01/22	1017	65,808.29	10,529.33	76,337.62	20.3118	1,336,684.82	213,869.57	1,550,554.40
18/01/22	1018	37,474.94	5,995.99	43,470.93	20.3118	761,183.49	121,789.36	882,972.84
18/01/22	1019	65,819.88	10,531.18	76,351.06	20.3118	1,336,920.24	213,907.24	1,550,827.48
Total pagado		481,539.13	77,046.26	558,585.39		9,825,236.83	1,572,037.89	11,397,274.73

Esta tabla presenta facturas pagadas en el año 2022: las cuales corresponden las primeras cuatro al año 2021 y las siguientes cinco al año 2022 en total fueron según el registro de cliente $11,397.274.73, que incluye el IVA procedimiento para determinar la ganancia o perdida cambiaria.

Tabla 6: Ingresos Facturados Para Comparar con Ingresos Pagados Según Tabla 5.

Jan-22		Dólares			TC	Moneda Nacional		
Fecha De Pago	Factura	Importe	IVA	Total	Dia Anterior	Importe	IVA Trasladado	Total
03/01/22	997	40,563.17	6,490.11	47,053.28	20.5157	832,181.83	133,149.09	965,330.92
03/01/22	998	72,093.20	11,534.91	83,628.11	20.5157	1,479,042.46	236,646.79	1,715,689.26
10/01/22	1003	59,995.56	9,599.29	69,594.85	20.4588	1,227,437.16	196,389.95	1,423,827.11
04/01/22	1013	64,332.07	10,293.13	74,625.20	20.4672	1,316,697.34	210,671.57	1,527,368.92
13/01/22	1014	37,828.30	6,052.53	43,880.83	20.3785	770,884.01	123,341.44	894,225.45
18/01/22	1016	37,623.72	6,019.80	43,643.52	20.3118	764,205.48	122,272.88	886,478.35
18/01/22	1017	65,808.29	10,529.33	76,337.62	20.3118	1,336,684.82	213,869.57	1,550,554.40
18/01/22	1018	37,474.94	5,995.99	43,470.93	20.3118	761,183.49	121,789.36	882,972.84
18/01/22	1019	65,819.88	10,531.18	76,351.06	20.3118	1,336,920.24	213,907.24	1,550,827.48
Total pagado		481,539.13	77,046.26	558,585.39		9,825,236.83	1,572,037.89	11,397,274.73

Esta tabla contiene comprobantes o facturas pagadas en enero 2022, las primeras cuatro corresponden a 2021 y están al tipo de cambio al cierre del ejercicio 2021, y las restantes que son las facturas 1014 al 1019 son de enero 2022 y se pagaron en el mismo mes de expedición, están al tipo de cambio del día que e expidió la factura por valor de $ 11,443,620.01, se encuentran en la tabla 5.

Tabla 7: Diferencia de lo Facturado con lo Pagado Para Obtener la Perdida Cambiaria.

	Cliente	**Cliente**		**Perdida**	**Ganancia**
Factura	**Total Facturado**	**Total Pagado**	**Diferencia**	**Cambiaria**	**Cambiaria**
997	968,521.13	965,330.92	3,190.21	3,190.21	
998	1,721,359.24	1,715,689,26	5,669.99	5,669.99	
1003	1,432,505.59	1,423,827,11	8,678.48	8,678.48	
1013	1,536,047.83	1,527,368.89	8,678.91	8,678.91	
1014	895,067.97	894,225.49	842.51	842.51	
1016	891,362.06	886,478.45	4,883.71	4,883.71	
1017	1,559,096.58	1,550,554.47	8,542.18	8,542.18	
1018	885,098.57	882,972.84	2,125.73	2,125.73	
1019	1,554,561.04	1,550,827.46	3,733.57	3,733.57	
Total	11,443,620,01	11,397,274,73	46,345.28	$ 46,345.28	
Total	Perdida cambiaria			$ 46,345.28	

En esta tabla se presenta el comparativo de la tabla 5 y 6 para determinar la diferencia en este caso resulto perdida cambiaria al comparar de acuerdo al tipo de cambio lo que facturo se declaro y lo que se pago fue inferior por esta causa existe una perdida, se declaro mas de lo que se recibió de acuerdo al tipo de cambio.

Tabla 8: Resultado de Perdida Cambiaria

	Ajuste	
Concepto	**Cargo**	**Abono**
Perdida cambiaria	$ 46,345.28	
Clientes		$ 46,345.25
Totales	$ 46,345.28	$ 46,345.25

Se registra en contabilidad la perdida cambiaria para deducir de impuesto, el la cual es el resultado del mes de enero 2022, y de acuerdo a los saldos de diciembre 2021, que se registraron y el efecto final es cuando efectivamente se pague se determina la perdida o ganancia cambiaria.

CONCLUSIONES

Esta investigación esta limitada a procedimientos fiscales para determinar la ganancia o perdida cambiaria de los contribuyentes personas morales, y el hallazgo es aplicar el tipo de cambio del día anterior como se encuentran en las ocho tablas ubicadas en resultados. Cuando resulte perdida deducible no se disminuye de los ingresos sino se considera en la declaración anual mas no en los pagos provisionales. En resultados se demostró con ocho tablas el procedimiento para determinar la ganancia o perdida cambiaria y al incorporarse al patrimonio la perdida o la ganancia revela una capacidad económica que se grava o se deduce y no se requiere que materialice es decir no es necesario que exista flujo de efectivo, la fluctuación dela moneda extranjera hace que exista movimiento que afecte a la persona positiva o negativa.

REFERENCIAS

Calvo Nicolao, E., & Monte Suarez , E. (2023). Ganancia cambiaria. Mexico: EDITORIAL THEMIS, SA DE CV.

CFF. (2023). Ganancia acumulable y perdida deducible (PRIMERA EDICION 1996 ed.). (E. T. CV, Ed., & P. THEMIS, Trans.) Mexico: Enrique Calvo Nicolao, Eliseo Montes Suarez, Enrique Calvo Martinez.

Ingresos Nominales por concepto de ganancia o perdida inflacionaria, IMPUESTO SOBRE LA RENTA VII P 1aS 791 (3 de diciembre de 2013).

Inteligente, i. J. (01 de enero de 2018). vlex.com.mx. From informacion jurídica inteligente: https://vlex.com.mx/vid/nif-b-15-conversion-701138885

Kipling, R. (01 de Abril de 2023). SCOUTS. From SCOUTS: https://scouts.es/cinco-citas-de-rudyardkipling/#:~:text="Seis%20honrados%20servidores%20me%20enseñaron,hacer%2C%20no%20hará%20nada."

Marroquin Pineda, E. (2021). Tratamiento Fiscal de las Fluctuaciones cambiarias. Comision representativa ante las administracines Generales de Fiscalizacion sat , 10.

Morales, J. (2021). Ganancias cambiarias en empresas mexianas. (IMEF, Ed.) Revista mexicana de economia y finanzas , 16, 1.

NIF. (2022). Normas de Informacion financiera. Mexico: EINIF.
Perdida o Ganancia cambiaria, Tomo 1, pagina 234, (Amparo de Revision 947-2016 01 de Septiembre de 2017).

RMF. (27 de Diciembre de 2021). D.O.F.GOB.MX. From SEGOB: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5639466&fecha=27/12/2021#gsc.tab=0

Ruiz Zamarripa, C. (05 de abril de 2021). Topicos ganancia cambiaria. From chevez.com/uploaad/files/topico: chevez.com/uploaad/files/topicoCF/-2021-1-pdf

BIOGRAFÍA

Rosa Hilda Hernández Sandoval: es Doctora en Ciencias de lo Fiscal por el Instituto de Especialización para Ejecutivo S.C y catedrática de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Coahuila. Se puede contactar en la Facultad de Contaduría y Administración en carretera 57 km. 4.5, Monclova, Coahuila, México. Líneas de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Gabriel Aguilera Mancilla: Doctor en Administración y Alta Dirección, de la Universidad Autónoma de Coahuila, catedrático investigador para realizar investigaciones en conjunto. Líneas de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Eric Arturo Torres Hernández: alumno ultimo trimestre de Maestría en Impuestos en el Instituto de Especialización para ejecutivos, en la ciudad de Monterrey, N.L. estudio la licenciatura en Contaduría Publica en la Universidad Autónoma de Coahuila.

Sergio Arcos Moreno: Doctor de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Facultad de estudios Profesionales Zona Huasteca, de San Luis Potosí, en el domicilio de Álvaro Obregón 64, San Luis Potosí, México, es catedrático de la Universidad.

AGRICULTURA, GANADERAS, SILVÍCOLAS Y PESQUERAS (AGAPES), ES LA ACTIVIDAD ECONÓMICA MAS SIGNIFICATIVA DEL HOMBRE, ESTA FIGURA PODRÁ OBTENER BENEFICIOS FISCALES EN MÉXICO

Rosa Hilda Hernández Sandoval, Universidad Autónoma de Coahuila
Gabriel Aguilera Mancilla, Universidad Autónoma de Coahuila
Laura Leticia Gaona Tamez, Universidad Autónoma de Coahuila
Jessica Elizabeth Duarte de Luna, Universidad Autónoma de Coahuila

RESUMEN

El objetivo es identificar y aplicar los beneficios fiscales que puede recibir la Persona Moral con actividad de Agricultura Ganaderas, Silvícolas y Pesqueras (AGAPES) estas figuras son: Derecho agrario, Sociedades cooperativas de Producción, Sociedades o asociaciones de productores, esto significa que la tierra esta llena de tus producciones. Este análisis se desarrolló en el año 2023 en la Ciudad de Monclova, Coahuila, México. La idea base esta fundamentada en el Articulo 74 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, surge la pregunta ¿ como obtener beneficios fiscales de esta figura? para desarrollar los procedimientos y obtener beneficios fiscales que establece las disposiciones y las que están en armonía con el artículo en mención. En Revisión literaria se inicia con conceptualización, procedimientos, excepciones, salvedades, limitantes y reducción de impuesto sobre la renta lo cual estará fundamentado de acuerdo con las leyes. En metodología contiene tablas comparativas para diferenciar los tipos de figura que existen, así como identificar cada una de las bondades que ofrecen las disposiciones fiscales, es con enfoque fiscal, y de carácter cualitativo En Resultados se presentan 11 tablas numéricas para ejemplificar los beneficios fiscales que pueden recibir los AGAPES. Conclusión para abatir, atenuar la carga tributaria se utilizará la Ley de Impuesto sobre la renta, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ley Agraria, Resolución de Facilidades Administrativa.

PALABRAS CLAVE: Impuestos, Beneficios, Procedimientos

LIVESTOCK, FORESTRY AND FISHERY AGRICULTURE (AGAPES), IS THE MOST SIGNIFICANT ECONOMIC ACTIVITY OF MAN, THIS FIGURE CAN OBTAIN TAX BENEFITS IN MEXICO

ABSTRACT

The objective is to identify and apply the tax benefits that can be received by the Legal Entity with Livestock, Forestry and Fisheries Agriculture (AGAPES) activities, these figures are: Agrarian Law, Cooperative Production Societies, Producer Societies or associations, this means that the land It is full of your productions. This analysis was developed in the year 2023 in the City of Monclova, Coahuila, Mexico. The basic idea is based on Article 74 of the Income Tax Law, the question arises how to obtain tax benefits of this figure? to develop the procedures and obtain tax benefits established by the provisions and those that are in harmony with the article in question. In Literary Review it begins with conceptualization, procedures, exceptions, caveats, limitations and reduction of income tax which will be based in accordance with the laws. In methodology, it contains comparative tables to differentiate the types of figure that exist, as well

as to identify each of the benefits offered by the tax provisions, it is with a fiscal approach, and of a qualitative nature. In Results, eleven numerical tables are presented to exemplify the tax benefits that can receive the AGAPES. Conclusion to lower, mitigate the tax burden, the Income Tax Law, Political Constitution of the United Mexican States, Agrarian Law, Resolution of Administrative Facilities will be used

JEL: K49, Q1, K19

KEYWORDS: Taxes, Benefits, Procedures

INTRODUCCIÓN

Existen infinidad de actividades que puede desarrollar el gobernado siempre y cuando sea lícita, como lo establece la Constitucion (CPEUM, 2022), si el lector tiene imaginacion se puede mencionar con enfoque poetico y con lujo de detalle que esta actividad es sin duda la mas significativa del ser humano, sin esta actividad el ser humano no existiría, tan es asi que el legislador la establece como sector primario. El sector primario se considera el primer eslabon de la cadena economica dedicadas a la explotacion directa de recursos naturales que incluye las actividades agricultura, ganadera, pesca y silvicola. La produccion agroalimentaria en el país, cada vez es mas necesario incrementar, no solo para satisfacer las necesidades del país sino tambien para la exportacion. No obstante este analisis esta limitado a la Ley de Impuesto sobre la Renta (ISR) para que los contribuyentes conozcan los beneficios en materia fiscal para los cuales se presentaran casos practicos que pueden aplicar en esta figura al utilizar leyes fiscales. La problemática es cuando los estudiantes de Universidad o profesionistas desconocen algunos procedimientos o beneficios que pueden obtener, esta investigación ayudara a complementar los conocimiento necesarios de los AGAPES, como son las excensiones, reducción de impuestos y beneficios de facilidades administrativas.

El objetivo es identificar los beneficios fiscales que puede recibir la Persona Moral con actividad de: Agricultura Ganaderas, Silvícolas y Pesqueras (AGAPES) para estar en posibilidad de aplicar los beneficios que ofrece el legislador. La idea base esta fundamentada en el Artículo 74 de la Ley de (ISR), para desarrollar los procedimientos que establece las disposiciones fiscales y las que están en armonía con el artículo en mención. los Legisladores ofrecen a esa figura un trato diferencial con el objetivo de motivar a los productores a incrementar su producción, esto se realiza mediante estímulos, facilidades administrativas, programas y apoyos (Calvo Nicolao & Montes Suarez, 2023). Para el desarrollo se inicia con conceptualización, procedimientos, excepciones, salvedades, limitantes y para ejemplificar se presentan once tablas de casos prácticos que ayudaran tanto a los contribuyentes como a estudiantes a identificar beneficios fiscales que ofrece el legislador. Conclusión para esta investigación se utilizara como base la Ley de Impuesto sobre la renta, Constitución Política de los estados Unidos Mexicanos, Ley Agraria, Facilidades Administrativas, Código Fiscal de la Federación. Por disposición fiscal a partir del ejercicio 2022 las personas físicas fueron excluidas de este régimen es decir dejan de recibir los beneficios fiscales así como ser AGAPES, para futuras investigaciones: agravio para Personas Físicas que incursionan como Régimen simplificado de Confianza. Las actividades primarias en México son indispensables para la economía del país, y parte relevante del PIB, contar con facilidades administrativas y estímulos fiscales complementan el desarrollo de los AGAPES (Guerrero Flores & Galicia, 2023).

REVISION LITERARIA

Antecedentes Históricos

Este régimen cuenta con una gran trayectoria fiscal, el cual tributaba con bases especiales desde el año 1980, es decir entradas y salidas, para posterior corresponder al régimen simplificado en el año 1990, y sigue en el año 2002 igual como régimen simplificado pero en el año 2014 se actualiza la figura de régimen

de actividades Agrícolas, Ganaderas, Silvícolas y pesqueras conocidas por sus siglas como AGAPES, en que tanto las Personas Morales como las Físicas podían tributar dentro de esta figura como integrantes asociados. No obstante, en el año 2022 se presenta una modificación legislativa en la cual dejan de tributar las personas físicas por lo tanto ahora no son objeto de recibir los beneficios o facilidades tributarias, pero pueden unificarse o integrarse con un AGAPES, o bien tributar como persona física como Régimen Simplificado de confianza (RESICO) con el agravio sin beneficios fiscales. En exposición de motivos del año 2021 para vigencia 2022, se planteo derogar el artículo 74-A de la Ley de impuesto sobre la renta, por ser inaplicable, por ende, las Personas Físicas que reciban ingresos por actividad agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras, deberán pagar el impuesto sobre la renta como Régimen simplificado de confianza (RESICO). Cada año la cámara de diputados del honorable Congreso de la Unión revisa, modifica y adecua el régimen Jurídico fiscal tributario del Estado Mexicano, a través de la discusión de lo que se le llama paquete económico para el siguiente ejercicio fiscal. Se aprobó por el Congreso reformas que fue para perjudicar a los desprotegidos. Reformas aprobadas entre otras para el artículo 74, 74-A. y 113-E, de AGAPES. (Rodriguez Muñoz, 2021).

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y Código Fiscal de la Federación

(CPEUM, 2022). La nación es propietaria de las tierras y aguas de acuerdo con limites de territorio nacional y tiene el derecho de transmitir el dominio a particulares, lo que pasara a propiedad privada según el Art. 27, asimismo la máxima autoridad establece que estos contribuyentes gozan de beneficios, aun así, deben de pagar impuestos, para contribuir a los gastos públicos, de la Federación como de los estados en que residan de manera proporcional y equitativa según leyes. Leer Articulo 5 Código Fiscal de la Federación (CFF) Se aplicarán supletoriamente las disposiciones del derecho federal común cuando su aplicación no sea contraria a la naturaleza propia del derecho fiscal, esto a falta de norma fiscal expresa. En la fracción III del artículo 16 CFF, emite luz, para identificar las actividades que se consideran aplicables al sector primario que se conocen y que no hayan sido objeto de transformación (CFF, 2023). La prestación de servicios de supervisión en el cultivo de tabaco no constituye una actividad agrícola de acuerdo a jurisprudencia y con fundamento en artículo 16 CFF (Ruiz Bohorques, 1999).

Ley Agraria

Es emocionante conocer esta ley agraria, invita a disfrutar de la lectura y la imaginación enfocado a la tierra, si este espacio permite conocer que la tierra es el tercer planeta en orden de distancia al sol y quinto en tamaño entre lo que forman el sistema solar, es un esteroide ligeramente achatado por los polos. Parece ser que adha-mah, está relacionada etimológicamente con la palabra a-adham, pues al primer hombre se le formo del suelo. En las escrituras Griegas "gue" se emplea para tierra en el sentido de suelo cultivable (Perspicacia, 2020). Labranza: arte de cultivar la tierra para que produzca cosechas. Tuvo su principio en Edén, ya que después de Adán fue creado por Dios, y se le colocó en aquel jardín ¨para que lo cultivara y lo cuidara" Genesis 2:5-15. Congruencia en artículo 27 Constitucional, en este supuesto: es propiedad de la nación, y de entrada el artículo 1º. establece que es reglamentaria al artículo 27 de la Constitución en materia Agraria, y como síntesis es leer los articulados 1º, 50, 79, 111, 112, 116,117, 118, 119, 16, 127 y 128: los cuales son conceptos de ejidos, ejidatarios, productores, derechos de socios, tierras, forestales, pequeña propiedad, tierras, tierras agrícolas, ganaderas, suelos, cría de animales, bosques o selvas. Se presenta Tabla 1: donde se establece el nombre del integrante legal de acuerdo con la figura de la Persona moral AGAPES (Agraria, 2022).

Tabla 1: Lista de Termino Legal de Personas Que Forman Parte de AGAPES

Persona Moral Agapes	Calidad Legal	Art 113-E
Ejidos	ejidatarios	integrante
comunidades	comuneros	integrante
Uniones de ejidos	miembros	integrante
Unidad agrícola industrial de la mujer	miembro	integrante
Asociaciones rurales de interés colectivo	miembro	integrante
Sociedades de producción rural	socio	Socio e integrante
Unión de SPR	miembros	integrante

En esta tabla se presenta los tipos de nombres que se le asigna a los integrantes que forman parte de la Persona Moral de acuerdo con la figura de los AGAPES, como son los miembros, socios ejidatarios o bien de acuerdo al articulo 113-E integrantes o socio (Morales Corral, 2022).

Impuesto Sobre la Renta

(Calvo Nicolao & Montes Suarez, 2023). De acuerdo al artículo 74 de la ley de Impuesto sobre la renta (ISR), la ley obliga a los contribuyente cumplir sus obligaciones de acuerdo a disposiciones de ley, la figura de personas morales que su actividad preponderante sea: actividades agrícolas, ganaderas y silvícolas y las sociedades cooperativas de producción, y demás personas que se dediquen a esta actividad, así como las actividades de pesca, sean las sociedades cooperativas de producción que se dediquen de forma exclusiva a dicha actividades. Esta figura no tendrá la obligación de determinar al cierre del ejercicio el ajuste anual por inflación, esto se justifica de acuerdo con ley por que sus ingresos percibidos se acumulan al cobro y en deducciones surte el mismo efecto esto significa que declaran y deducen de acuerdo con el flujo de efectivo de acuerdo con el párrafo 10. Opción de acumulación de ingresos por Personas Morales, también conocido como nuevo régimen de flujo de efectivo párrafo 7, fracción III, Articulo 74 (Perez Chavez & Fol Olguin, Estudio del impuesto sobre la Renta, Personas Morales 2017, 2017). Asimismo se establece no se estará obligado a pagar ISR, cuando los dividendos o utilidades distribuidas provengan de CUFIN, para determinar el impuesto a pagar se comparará el importe a distribuir por concepto de dividendos contra el saldo de la CUFIN, la diferencia cuando el importe de los dividendos sea mayor, será la cantidad sobre la cual se determinará el impuesto (Perez Chavez, Agricultura, ganaderia, Silvicultura y Pesca, 2019).

Esta figura de AGAPES por dedicarse a esta actividad cuenta con bondades atractivas como es el no pago de impuesto con una limitante atractivas de exención de hasta 200 Unidad de Medidas actualizadas (UMAS) esto significa que por cada uno de sus socios o asociados con la restricción que no exceda de su limite. 20 UMAS por cada uno de sus socios sin que en su totalidad exceda de 200 veces UMA anual es decir el total de los ingresos exentos al 2022 de $ 7,020,216.00, párrafo 11. Otro beneficio que ofrece esta Ley es la reducción del 30% de ISR, esto aplica cuando el AGAPE excede de 20 veces UMA pero sea inferior de 423, se le aplicara la exención, por excedente se pagara impuesto, además se reducirá el impuesto mencionado (Calvo Nicolao & Montes Suarez, 2023). Y se podrá adicionar al saldo de su cuenta de utilidad fiscal neta (CUFIN) del ejercicio de que se trate, la utilidad que corresponda a los ingresos exentos para determinar la utilidad se multiplicará el ingreso exento por el coeficiente de utilidad según el artículo 14 LISR.

Resolución de Facilidades Administrativas

Esta herramienta la emite la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico y no genera derechos ni obligaciones, pero si se puede aplicar para obtener beneficios. La ley de ISR establece un régimen de base en efectivo, aplicable a sector primario, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) fundamentado en facultades que fueron conferidas por el Congreso de la Unión y para establecer reglas de carácter general, otorga para el ejercicio Facilidades con el objetivo de simplificar el cumplimiento de las obligaciones (RFA, 2021).

Tabla 2: Lista de Algunos Beneficios Que Ofrece Facilidades Administrativas Para los AGAPES

Regla	Bondades de Facilidades Administrativas
1.4	Retención de ISR del 4% a los trabajadores en lugar de aplicar el Art.96LISR, Regla 4
1.8	No están obligados a expedir cheque menores de 5,000.00
1.9	Adquisición de combustible en efectivo hasta por 15%
1.3	Pagos provisionales semestrales , retenciones e IVA
1.2	Gastos menores 10% sin exceder de $ 800,000.

Esta herramienta es importante para aplicar y obtener beneficios fiscales de los AGAPES. 1.4 establece las retenciones del 4%, y se le aplica a los salarios y el beneficio lo reciben los trabajadores del campo. En la regla 1.9 se puede deducir el combustible sin reunir requisitos fiscales hasta por el 15% del valor por el excedente será no deducible. La regla 1.2 se refiere a gastos menores y se permite deducir hasta 800,000.00 sin cumplir requisitos para esta figura.

METODOLOGIA

Entender las leyes es complicado, pero: citar, ejemplificar y explicar mucho más difícil, se describe en forma breve la metodología que se realizó y se exhorta hacer lo mismo para este análisis: se utilizaron herramientas indispensables para cumplir el objetivo, primero leer y meditar las leyes para entenderlas, luego tomar nota de los puntos importantes, sigue; hacer preguntas con los servidores que son: que, como, quien, cuando, por qué, y para qué; importante tener claro el tema he identificar todas las leyes o disposiciones que están en armonía con el tema a investigar y que estos no se contradigan. Ejemplo quienes son los sujetos de este tema? Son Personas Morales del sector primerio. Seguir un procedimiento lógico y con propósito se llega a una conclusión. Entender bien lo que el espíritu del legislador desea transmitir a los contribuyentes a través de las leyes, esto evita que el contribuyente piense como evadir los impuestos y centrarse que beneficios puede obtener al aplicar en forma correcta las disposiciones. Este análisis se realizó en el año 2023, en la ciudad de Monclova, Coahuila, con el objetivo de obtener beneficios fiscales al realizar los procedimientos que el legislador desea transmitir a sus contribuyentes de los AGAPES, se utilizó: ley del impuesto sobre la renta, Ley agraria, Resolución de Facilidades Administrativas, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, sin medición numérica, estas sirven para interpretar, argumentar, así como los requisitos que debe cumplir el contribuyente para hacer uso de los beneficios, exenciones, reducción de impuestos entre otros. En resultados se presentaron once tablas con casos prácticos para demostrar los procedimientos y beneficios que se aplicaron conforme a derecho.

Tabla 3: Limitante de los Ingresos Exentos de Acuerdo a Figura de AGAPES, Artículo 74 LISR

Figura Artículo 74 LISR	Reducción	UMA anual	Total UMAS	Limitante exento
Cada socio o asociado AGAPES	30%	$35,101.08	20	$702,021.60
AGAPES	30%	$35,101.08	200	7,020,216.00
Derecho agrario	30%	$35,101.08	423	14,847,756.84
Sociedades y asociaciones de productores párrafo 13	30%	$35,101.08	4230	148,477,568.40

Esta tabla presenta las figuras de los AGAPES en la cual se establece los limitante de los ingresos exentos por los que no se pagará impuesto de acuerdo a la figura, en el rubro de 200 UMAS no aplica a ejidos. Y cuando estas figuras obtengan ingresos efectivamente cobrados se le restará los ingresos exentos de acuerdo a las limitantes y que sean inferiores a 423 UMAS, de acuerdo a tabla 6, y además tendrán una reducción de ISR del 30%. En el rubro de las sociedades y asociaciones de producción cuenta con una exención de ingresos de 4230, adicional una reducción del 30% de ISR.

RESULTADOS

Tabla 4: Análisis de Ingresos y Egresos de AGAPES

	Datos Del Ejercicio Persona Moral AGAPES	
	Concepto	valores
	Ingresos CFDI	$ 41,500,000
(+)	Ingresos cobrados	10,500,000
(+)	Diversos ingresos cobrados	2,800,000
(=)	Total de ingresos	44,300,000
	Deducciones fiscales	
(+)	Adquisiciones de mercancías (4)	1,200,000
(+)	Devoluciones. (3)	200,000
(+)	Gastos (1)	2,900,000
(+)	Cuotas IMSS	120,000
(+)	Intereses. (5)	350,000
(+)	Inversiones maquinaria (2)	1,500,000
(+)	Impuestos estatales (6)	22,000
(=)	Total de deducciones pagadas	$6,292,000

En esta tabla describe los valores de los ingresos emitidos de acuerdo con el CFDI, comprobante fiscal digital por internet, así como los ingresos cobrados, ya sea propios de la actividad, y los ingresos diversos no propios de la actividad; asimismo el análisis de las deducciones fiscales, es decir total de ingresos y total de deducciones autorizadas.

Tabla 5: Análisis de Ingresos Gravados Pagados

	Concepto	**valor**	**Porciento**
(=)	Ingresos totales pagados	13,300,000	100%
(-)	Ingresos actividad AGAPES pagados	10,500,000	78.95%
	Actividad de no AGAPES	0	
	Actividades no propias de actividad	0	
(-)	Actividad esporádicos	2,800,000	21.05%

Esta tabla presenta los valores de los ingresos pagados y el porciento correspondiente de los ingresos de la actividad de AGAPES, que son de 78.95% y de los ingresos no propios de la actividad o ingresos esporádicos que corresponde al 21.05%., cuando se determinen los ingresos gravados a estos se les restara los ingresos exentos para determinar el ingreso gravable.

Tabla 6: Análisis de los Ingresos Gravados de los AGAPES

	Determinar Ingresos Gravados		
	Concepto	**valor**	**% Exentos**
(+)	Ingresos de actividad cobrados (7)	10,500,000	
	Ingresos exentos	7,020,216	66.86
	Ingresos gravados	3,479,784	
(+)	Ingresos gravados no propios (8)	2,800,000	

En esta tabla se presenta los ingresos gravados es decir los ingresos propios de la actividad y se les resta el ingreso exento para identificar los ingresos netos gravados mas ingresos gravados no propios de la actividad y que corresponde al 66.66% ingresos exentos de la actividad.

Tabla 7: Análisis de las Deducciones Autorizadas

	Deducciones Autorizadas	
	Concepto	**Valor**
	Gastos (1)	2,900,000
	Inversiones (2)	$1,500,000
	Deducciones con limitante	4,400,000
	% no deducibles	100%
	Deducciones no permitidas	4,400,000
	Deducciones autorizadas	
	Otras deducciones (3,4,5,6)	1,772,000
	Total de deducciones autorizadas	1,772,000

En esta tabla se presenta las deducciones autorizadas y análisis de las deducciones no permitidas por la ley de impuesto sobre la renta, en la tabla se describe con números claves los rubros que corresponde a las deducciones permitidas o autorizadas por la ley que corresponde a $ 1,772,000.00; mientras que las deducciones no permitidas suman la cantidad de $ 4,400.000.00.

Tabla 8: Análisis de la Determinación de Reducción de ISR

Determinación de la Reducción del ISR		
Concepto		**Monto**
	Total, ingresos cobrados (7, y 8)	$ 13,300,000.
Menos:	Ingreso Exentos ($35,101.08 * 200)	7,020,216
Igual:	Ingresos gravados	6,279,784
Menos:	Deducciones autorizadas (3,4,5,6)	1,772,000
Igual:	Base gravable	4,507,784
Por:	Tasa de ISR	0.30
Igual:	ISR	1,352,335
Por:	Reducción (párrafo 12)	0.30
Igual:	Reducción de ISR	$ 405,701

Esta tabla presenta las reducción de 30% de impuesto sobre la renta, primero se determina el ingreso gravado al restar los ingresos exentos, y se obtiene el ingreso gravado, acto seguido se resta las deducciones autorizadas y se obtiene la base gravable a la que se le aplica el ISR del ejercicio $ 1,352,335 para que a este se le aplique el 30% de la reducción y se obtiene $ 405,701 el cual se le restara al ISR causado que se describe en la siguiente tabla 9.

Tabla 9: Análisis de la Determinación del ISR del Ejercicio

	Determinación del ISR del Ejercicio	
	Concepto	**Monto**
	Ingresos gravados	$ 6,279,784
Menos:	Deducciones autorizadas	$ 1,772,000
Igual:	Utilidad fiscal	$ 4,507,784
Por:	Tasa de ISR	30%
Igual:	ISR causado	$ 1,352,335
Menos:	Reducción ISR	$ 405,701
Igual:	ISR del ejercicio	$ 946,634
Menos:	Pagos provisionales	0
Igual:	ISR a pagar	$ 946,634

En la tabla 8: se presenta los ingresos gravados para ISR, y se le resta las deducciones autorizadas para obtener la utilidad fiscal, y se le aplica el 30% ISR causado, al que se le aplica la reducción de la tabla 9, y en este supuesto no hubo pagos provisionales los cuales se le restan en caso de haber pagos, por lo que resulta a pagar $ 946,634 en el ejercicio la persona moral.

Tabla 10: Análisis de Utilidad de Ingresos Exentos

Utilidad de Ingresos Exentos				
Concepto		**Parcial**		**Monto**
	Ingresos exentos			$ 7,020,216
	Deducciones:			
	Monto de deducciones	$ 1,772,000		
Por:	Proporción de deducciones		52,78%	
Igual:	Deducciones a ingresos exentos			935,262
Igual:	Utilidad de los exentos			6,084,954
	Determinación de proporción			
	Ingresos exentos			7,020,216
Entre:	Ingresos totales			$ 13,300,000
Igual:	Utilidad de ingresos exentos			52,78%

En esta tabla se presenta la utilidad de los ingresos exentos, primero se determina la proporción que es ingresos exentos entre ingresos totales y la proporción se multiplica por las deducciones autorizadas y se obtiene la utilidad de los exentos.

Tabla 11: Análisis de Utilidad de Ingresos Exentos

Utilidad De Ingresos Exentos Para Determinar CUFIN			
Concepto		**Monto**	
	Resultado fiscal	$ $ 4,507,784	
Menos:	ISR del ejercicio	$ 1,352,335	
Menos:	PTU	-	
Menos:	No deducibles	-	
Igual:	Utilidad fiscal neta	3,155,449	
		Ley	
	CUFIN del ejercicio	3,155,449	$ 3,155,449
Mas:	Utilidad correspondiente a ingresos exentos	5,039,111	6,084,431
Igual:	Saldo CUFIN	8,194,560	9,239,880
	Ingresos exentos	7,020,216	7,020,216
Por:	Coeficiente de utilidad del ejercicio	71.78%	86.67%
Igual:	Utilidad correspondiente a ingresos exentos	5,039,111	6,084,431
	Utilidad fiscal	4,507,784	6,084,954
Entre:	Ingresos nominales del ejercicio pagados	6,279,784	$ 7,020,216
Igual:	Coeficiente de utilidad	71.78%	86.67

Esta tabla presenta los ingresos exentos para determinar el CUFIN, se determina el coeficiente al dividir la utilidad fiscal entre los ingresos nominales pagados, el coeficiente se multiplica por los ingresos exentos y se obtiene la utilidad de los exentos y se suma a la CUFIN. El socio puede retirar dividendos sin pagar impuestos en el momento que cuente con CUFIN.

CONCLUSIONES

Se demuestra en resultados que el régimen de AGAPES, Agricultura, Ganadería, Pesca y Silvícola, es una figura con excelentes beneficios fiscales, por dedicarse a esta actividad, cuenta con bondades atractivas como es el no pago de impuesto con una limitante atractivas en exención de hasta 200 Unidad de Medidas actualizadas (UMAS) esto significa que por cada uno de sus socios o asociados con la restricción que no exceda de su limite. 20 UMAS por cada uno de sus socios sin que en su totalidad exceda de 200 veces UMA anual es decir el total de los ingresos exentos será de $ 7,020,216.00. Otro beneficio que ofrece esta Ley es la reducción del 30% de ISR, esto aplica cuando el AGAPE excede de 20 veces UMA pero sea inferior de

423, se le aplicara la exención, por excedente se pagara impuesto, además se reducirá el impuesto mencionado, de acuerdo a tabla 8. Las actividades primarias en México son indispensables para la economía del país, y parte relevante del PIB. Y mas aun que es el primer eslabón de la cadena económica del país, la tierra esta llena de tus producciones. Resolución de Facilidades Administrativas ofrece beneficios que puede aplicar esta figura en la deducciones autorizadas como es el combustible, podrán deducir hasta 15% sin reunir los requisitos fiscales; otro atractivo es el pagos en efectivo de hasta $ 5,000.00 sin la obligación de emitir cheque nominativo, pagar en efectivo y ser deducible de impuesto. Desventaja por ser personas físicas aun que realice la misma actividad dejan de pertenecer a los AGAPES a partir del año 2022, como son los campesinos, agricultores, ganaderos, esto debido a la reforma fiscal vigente, perderán los beneficios fiscales, como es la exención de los ingresos mencionados y la reducción del 30% de ISR, perdieron un derecho adquirido, y perjudico a los desprotegidos, pagaran impuestos y llevaran una carga administrativa y fiscal, por lo que se recomienda que se unifiquen con una AGAPES para seguir disfrutando de las exenciones y de la actividad mas importante del hombre.

REFERENCIAS

Agraria, L. (2022, Marzo 03). Secretaria de Servicios Parlamentarios. Retrieved from, Camara de Diputados del H Congreso de la Union: https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAgra.pdf

Calvo Nicolao, C., & Montes Suarez, E. (2023). Ley de Impuesto Sobre la renta (Vol. 1). (P. T. FISCAL, Ed.) Ciudad de Mexico, Mexico, Mexico: EDITORIAL THEMIS, SA DE C.V.

CFF. (2023). Codigo Fiscal de la Federación (Vol. 1). Mexico, Mexico, Mexico: THEMIS.

CPEUM. (2022, Noviembre 18). CAMARA DE DIPUTADOS DEL H CONGRESO DE LA UNION. Retrieved from SECRETARIA DE SERVICIOS PARLAMENTARIOS: https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf

Guerrero Flores, J. S., & Galicia, H. (2023). Personas Morales. AGAPES 2023.Taller Practico de impuestos, beneficios (p. indefinido). en Linea: en linea.

Morales Corral, R. (2022). Efectos colaterales de la Reforma Fiscal en Materia de AGAPES. IMCP (p. 29). WEB: INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS.

Perez Chavez, J. (2019). Agricultura, ganaderia, Silvicultura y Pesca (Vol. tercera edicion). (S. D. TAX EDITORES UNIDOS, Ed.) 2019, Iguala 28, Col Roma Sur, Ciudad de Mexico,: D.R. Tax Editores Unidos, S.A. de C.V.

Perez Chavez, J., & Fol Olguin, R. (2017). Estudio del impuesto sobre la Renta, Personas Morales 2017. (T. Editores, Ed.) Mexico, Mexico, Mexico: TAXX.

Perspicacia. (2020). Tierra. Pensilvania, N.Y: VOLUMEN 2, PAGINAS 1122.

Resolucion de Facilidades Admiistrativas, x (SHCP 2021).

Rodriguez Muñoz, R. (25 de Noviembre de 2021). http://www.diputados.gob.mx. Obtenido de Exposicion de Motivos: http://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2021/12/asun_4280430_20211202_1637877794.pdf

Ruiz Bohorques, G. (1999). Juicio 1031 97. (a. p. votos, Trans.) Mexico: sentencia 3 de septiembre 1998.

BIOGRAFIA

Rosa Hilda Hernández Sandoval: es Doctora en Ciencias de lo Fiscal por el Instituto de Especialización para Ejecutivo S.C y catedrática de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Coahuila. Se puede contactar en la Facultad de Contaduría y Administración en carretera 57 km. 4.5, Monclova, Coahuila, México. Correo rosahildahdz@prodigy.net.mx Líneas de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Gabriel Aguilera Mancilla: Doctor en Administración y Alta Dirección, de la Universidad Autónoma de Coahuila, catedrático investigador para realizar investigaciones en conjunto correo: gabo76mancilla@hotmail.com Líneas de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Laura Leticia Gaona Tamez: es Maestra en Administración con acentuación en Finanzas por la Universidad Autónoma de Coahuila. Catedrática investigadora Vías disponibles para hacer contacto en temas de investigación para realizar investigaciones en conjunto es: Correo: lauragaonatamez@hotmail.com Líneas de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Yesica Elizabeth Duarte de Luna : es estudiante de la Universidad Autónoma de Coahuila. Correo disponibles para hacer contacto en temas de investigación, correo yduarte@uadec.edu.mx cursa el séptimo semestre de la carrera de licenciatura en Contaduría Publica.

MEJORA CONTINUA A TRAVÉS DEL MÉTODO KAIZEN PARA LOS ARTESANOS DEL VALLE DEL MEZQUITA, ESTADO DE HIDALGO, MÉXICO

Ruth Flores Jiménez, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo Escuela Superior de Tlahuelilpan
Ivette Flores Jiménez, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo Escuela Superior de Tlahuelilpan
María Guadalupe Castillo Tapia Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco
Mónica García Munguía, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan
José Luis Alvarado Reséndiz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan

RESUMEN

Las artesanías de México (2014) provienen de zonas rurales obtenidas a través de recursos 100% naturales, como madera, cobre, barro, etc., y de esta manera llevar a cabo la elaboración de sus productos. Se prefiere el comercio de artesanías, esto se debe a sus texturas y patrones tradicionales que han asombrado a turistas de todo el mundo. El Fondo Nacional de Fomento de la Artesanía (FONART) fue creado el 28 de 1974, con el fin de apoyar el trabajo de los artesanos, contribuyendo junto con la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). (FONART, 2017). Desde 1974, cuando se creó el FONART, ha establecido recursos y políticas para organizaciones públicas, gubernamentales y privadas, promoviendo así dinámicamente las actividades artesanales. Existen numerosas limitaciones para exportar artesanías, las cuales surgen de la logística y la calidad, de igual manera surgen restricciones arancelarias al comercio exterior, esto se debe a que las artesanías mexicanas son un valioso aporte a los mercados extranjeros.

PALABRAS CLAVE: Método Kaizen, Artesanos, Valle de Mezquital

CONTINUOUS IMPROVEMENT THROUGH THE KAIZEN METHOD FOR THE ARTISANS OF VALLE DEL MEZQUITAL, STATE OF HIDALGO, MEXICO

ABSTRACT

The crafts of Mexico (2014) come from rural areas obtained through 100% natural resources, such as wood, copper, clay, etc., and in this way carry out the elaboration of their products. The trade of handicrafts is preferred, this is due to its traditional textures and patterns that have amazed tourists from all over the world. The National Fund for the Promotion of Crafts (FONART) was created on the 28th of 1974, in order to support the work of artisans, contributing together with the Secretary of Social Development (SEDESOL). (FONART, 2017). Since 1974, when FONART was created, it has established resources and policies for public, governmental and private organizations, thus dynamically promoting craft activities. There are numerous limitations for exporting handicrafts, which arise from logistics and quality, in the same way tariff restrictions on foreign trade arise, this is because Mexican handicrafts are a valuable contribution to foreign markets.

JEL: M00

KEYWORDS: Kaizen Method, Artisans, Mezquital Valley

INTRODUCCIÓN

Las artesanías de México (2014) provienen de las zonas rurales obtenidas mediante recursos 100% naturales, tales como madera, cobre, barro etc., y de esta manera llevar a cabo la elaboración de sus productos. El comercio de los productos artesanales es preferido, esto se debe a sus texturas y patrones tradicionales que han maravillado a los turistas de todas partes del mundo. El Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART) se creó el 28 de 1974, con el fin de apoyar al trabajo de los artesanos, contribuyendo junto a la secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL). (FONART, 2017). Desde 1974 que se creó FONART ha establecido recursos y políticas para los organismos públicos, gubernamentales y privados, de esta manera fomenta de una forma dinámica las actividades artesanales. Existen numerosas limitantes para realizar exportaciones de artesanías, las cuales surgen de la logística y la calidad, de igual manera surgen las restricciones arancelarias del comercio exterior, esto es debido a que las artesanías mexicanas son una valiosa aportación para los mercados extranjeros.

Planteamiento del Problema

La vida en la región de Ixmiquilpan es muy deficiente debido a que la mayor parte de la población se dedican a la agricultura y a la elaboración y venta de productos artesanos, ocasionando una falta de dinero lo cual trae como consecuencia migración de los padres de familia para la zona norte dejando desprotegidas a sus familias y creando los famosos pueblos fantasmas, de acuerdo a la estadística del INEGI los hombres promedio de 15 a 40 años de edad son los que más migran para generar recursos económicos la mayor parte emigra a Estados Unidos. (INEGI, 2014). El resto de la población que decide quedarse en su lugar de origen se dedica a la elaboración de productos artesanales los cuales son despreciados por la misma gente que habita en la región ya que el costo es elevado sin considerar el proceso de elaboración que conlleva un producto, desde la recolección de materiales naturales como derivados de químicos entre otros tales como: pintura, alambre, estambre, palma, maíz, madera, maguey, hojas de maíz, carrizo, tule, lechuguilla, sábila etc. De los cuales se obtienen grandes artesanías como lo son: sombreros de palma, ayates, canasta, petates, aventador, carpetitas de tule, mecapales, lazos, tallador, cepillo, figuras de madera, bolsas, blusas, faldas, sandalias de ixtle, jaulas, floreros, canas tones, cortinas de carrizo, esferas para lámparas entre otras y con los mismos recursos naturales mencionados anteriormente se pueden elaborar juguetes artesanales para brindar diversión a los niños habitantes de la región. Cabe mencionar que la parte artesanal no solo se enfoca en productos, sino que también engloba la parte gastronómica; en la región de Ixmiquilpan podemos degustar de grandes platillos elaborados con productos de la región, podemos obtener platillos elaborados con flores de maguey, palma, garambullo, mezquite, sábila, alfalfa; del maguey podemos saborear el pulque y el agua miel; también en la región se consumen animales los cuales son: chinicuiles, shamues, escamoles, conejo, ardilla, hormigas san juaneras, chapulines, rata de campo, armadillo, zorrillo, tlacuache, palomas de cerro, Aves, víbora, chicharra de maguey, tejones, borregos, chivos, cerdos, reses, pavos, patos, gansos, codornices etc.

Justificación

El comercio, la agricultura y las artesanías son las fuentes principales de ingreso de los habitantes de la región de Ixmiquilpan; La mayor parte de las personas que se dedican a estas actividades son el 58% que elaboran sus artesanías con las manos y el 42% las producen con mano de obra y maquinaria, El 30% de las personas que se dedica a estas actividades perciben un sueldo mensual de $1,000 a $3000 por consecuente su capital no es solvente para mantener a su familia. (Jimenez, 2003). La mayoría de las artesanías son elaboradas con recursos naturales los cuales al momento de desechar no afectan al entorno natural, ya que en su proceso de elaboración no se agregan conservantes o químicos que sean nocivos para la salud del consumidor y del clima ambiental.

Objetivo General: Proponer estrategias que permita activar la economía de los artesanos de la región de Ixmiquilpan perteneciente al Valle del Mezquital mediante la implementación de métodos administrativos, sencillos pero efectivos que les permitan ser más competitivos.

Objetivos Específicos: (1) Elaborar un estudio de mercado que permitan identificar la problemática que se tiene respecto a la aceptación de la cultura indígena. (2) Determinar en qué situación se encuentra la valoración que se da a productos elaborados por artesanos en la región de Ixmiquilpan. Establecer un plan de mejora en la región para favorecer su economía.

Preguntas de Investigación

¿Cuál es la actividad artesanal principalmente en la región de Ixmiquilpan?
¿Qué porcentaje cubre las artesanías en su economía?
¿Pertenecen a una organización cultural?
¿Cuántas personas se dedican a las artesanías?
¿La materia prima con la que elaboran sus artesanías es de la región o la adquieren en otro lugar? ¿por qué?

Hipótesis: Si se forma una asociación de artesanos, y se otorga capacitaciones la optimización de sus recursos para el mejoramiento de sus productos, entonces las artesanías pueden ser comercializadas generando una mejora en el nivel de vida de los artesanos.

REVISION LITERARIA

"Ixmiquilpan (Hidalgo) es una ciudad que está situada en México. De acuerdo al censo realizado por (INEGI, 2020) tiene un aproximado de 98,654 habitantes, siendo 52.9% mujeres y 47.1% hombres. "El nombre original de Ixmiquilpan proviene de "Zectccani" el cual es de origen otomí con significado "verdolaga". Subsiguientemente, en idioma nahoatl se llama izmiquilpan, llegando a diversas modificaciones se consigue su actual nombre" (Durán, 2002).

Tipos de Apoyos del Gobierno y de Organismos Internacionales Han Tenido los Artesanos en Hidalgo

SEDECO creo el Padrón de Personas Beneficiarias a través de la Dirección General de Fomento Artesanal, apoyando a 9,710 artesanos de diferentes municipios del Estado, donde el 44.76% se encuentran en localidades de marginación, originando desconocimiento de las artesanías y careciendo de recursos económicos, dificultando la adquisición de la materia prima para la elaboración de artesanías, "la poca competitividad y difusión de las artesanías para su comercialización, ocasionan la disminución de sus ventas que conlleva un menor ingreso económico, y en su caso, crisis en sus pequeños talleres que influye en el desánimo de lo que podría ser un proyecto o modo de vida" (Periodico Oficial del Estado de Hidalgo , 2021).

Características de los Apoyos Que Reciben los Artesanos

De acuerdo al artículo publicado en el Periódico Oficial del Estado de Hidalgo (2021) el programa de apoyo beneficia a 84 municipios del Estado que realizan actividades artesanales, dando prioridad a localidades con alta marginación, dando prioridad a personas que no hayan recibido apoyos antes. El Programa Fomento Artesanal 2021 ofrece apoyos económicos desde los $750.00 a los $900,000.00 a grupos de artesanos. de acuerdo al concepto del proyecto. A continuación, se presentan algunos apoyos otorgados por el programa: promoción de productos artesanales y registro de marca, apoyos con financiamiento grupal o individual, capacitación para el rescate y la preservación, entrega de estímulos económicos para el

reconocimiento de la creatividad artesanal, asignación de espacios para comercialización de artesanías, proyectos artesanales (Periódico Oficial del Estado de Hidalgo, 2021)

La Fomentación de Artesanías Mediante Apoyos

De acuerdo a la página (Dirección General de Fomento Artesanal, 2022) cada año se entregan estímulos económicos reconociendo la Creatividad Artesanal, dando apoyos económicos para la adquisición de materia prima, maquinaria y equipo para la elaboración de artesanías, por medio de convocatorias expedidas por la DGFA y el FONART para la participación en los concursos, también se les otorga un apoyo para la asignación de espacios de comercialización de sus artesanías para su participación en ferias o eventos realizados para los artesanos. Los soportes que se brindan a los artesanos durante ferias o exposiciones tienen como objetivo dar a conocer las artesanías, otorgándoles premios económicos para la adquisición de material publicitario, exhibición y difusión. El Programa de FONART otorga apoyo para realizar diversas actividades artesanales como: capacitación, ayuda para mejorar la salud, implementación de producción, desarrollo de espacios artesanales en destinos turísticos, comercialización de sus productos, promoción de artesanías. De acuerdo a (Mendoza, 2015) la FONART es una organización que se preocupa por las actividades artesanales, es por esta razón que no solo ofrece los apoyos antes mencionados, sino que también apoya a sus miembros a las ventas, estudios de mercado y colocación, reuniones organizacionales, partición en coloques, foros, congresos, material audiovisual y publicación de artículos en revistas referentes al tema artesanal.

La Cultura

La cultura se va desarrollando conforme el paso de los años, la cual fomenta la forma de vida, su organización, filosofía y creencias, la economía de cada país, el arte, ciencia, el comercio, la educación, lengua, la historia y la tecnología. Podemos definir a la cultura como aquello material e inmaterial los cuales identifican a un grupo de personas o regiones. La cultura es una forma de desarrollo de vida. (Portugal Flores, 2017)

El Territorio

Los hñähñus se establecieron en la región de Tula de Allende perteneciente al Estado de Hidalgo, con el paso del tiempo se fueron integrando al imperio Tolteca. La mayor concentración de las poblaciones de origen hñähñus se centran en Hidalgo, México, Querétaro, Veracruz, Puebla, Guanajuato y Jalisco. En la mayor parte de los casos hay personas de este origen que se alejan de sus hogares para estudiar o trabajar en grandes ciudades.

Historia Artesanal de México

Los recursos naturales son la principal fuente para los artesanos mexicanos, los cuales son exportados en la actualidad. Las artesanías cuentan a nivel internacional con un sinfín de reconocimientos ya que en sus artesanías muestran la diversidad cultural lo cual permite convertirse en un sector con potencial de crecimiento en el mercado. La organización encargada de llevar a cabo la coordinación para un mejor fortalecimiento en la economía internacional. ProMéxico ayuda a llevar el proceso de exportación de las empresas establecidas en el país, coordinando las inversiones y acciones. (ProMèxico, 2018) El país mexicano está compuesto por sesenta y dos etnias indígenas las cuales cuentan con diversas características que las representan culturalmente.

Elementos Que Componen la Cultura Mexicana

La gastronomía mexicana, la música, tradiciones y festejos, la religión, el muralismo, arquitectura, discriminación cultural en donde el estado se aprovecha del indígena en diversas cuestiones a consecuencia que su idioma materno no es el español, de acuerdo al Censo elaborado por (INEGI, 2020) el 30.4% de la población de Ixmiquilpan, hablan al menos una lengua indígena. No se toman en cuenta como un pueblo independiente, sometiendo a los indígenas prohibiéndoles la participación que tienen como derecho, de esta manera los mismos habitantes indígenas crean y unen fuerzas para cuidar sus derechos y proteger su cultura y sus tradiciones. Las personas pertenecientes a etnias indígenas buscan implementar marcos legales para favorecer su desarrollo, donde las prácticas y costumbres sean aceptadas y respetadas. Incorporado a esto, se menciona que la situación económica y social se encuentra dividida. "Las comunidades indígenas mexicanas sufren más la pobreza y la falta de oportunidades educativas, aunque los grados de discriminación varían en los diferentes estados del país" (Díaz-Cayeros, 2016), las comunidades indígenas son las que más sufren penuria debido a las diferencias de ingresos laborales percibidos, lo que ocasiona que la población no cubra sus necesidades básicas para su subsistir, tanto en alimentos, educación, vivienda, vestimenta, etc.

Historia Artesanal de Hidalgo

Hidalgo es un estado lleno de vida, donde se puede apreciar una gran gama de paisajes, clima, pueblos mágicos y culturas, de las cuales se puede notar su gran variedad de artesanías. El territorio Hidalguense está formado por 5 territorios los cuales se mencionan, Huasteca Hidalguense, Sierra, Valle del Mezquital, Sierra Tepehua y Altiplanicie Pulquera. Principalmente el Valle del Mezquital que cuenta con mayor cultura y artesanías enriquecedoras para llevar a cabo una mejor exportación, que se caracteriza por su procedimiento, materiales y uso, los cuales pueden utilizarse para el propio auto consumo y para venta. Algunos productos artesanales se fabrican con antiguas tecnologías que no se han modificado. A algunos se les incorpora elementos occidentales, como implementos de metal, materiales de la región, la cual ha cambiado de función y diseño los cuales cubren las necesidades y formas de consumo de la sociedad moderna. La extensa escala de productos artesanos se divide en: Artesanías textiles elaboradas en telar de cintura en las que se plasman motivos y diseños autóctonos, productos a base de palma y carrizo el cual es la actividad principal de las comunidades (Hidalgo, La artesanía Hidalguense, 2018)

Clasificación de Artesanías

Productos textiles: Fibra de Maguey (ayates finos o corrientes, tapetes, mecapales, cinchos, lazos, reatas, etc.), fibra de lechuguilla (lazos, escobetas, mecates, cinchos, mecapales), lana (jorongos, cobijas, cinchos, cotones, sarapes, cotorinas, fajas, ceñidores, rebosos, etc.), algodón (vestidos, camisas, quexquémtl, rebozos, bolsas, costales, ceñidores, servilletas, etc.); Productos de Alfarería: Barro sin engrasar (cantaros, ollas, cazuelas, cajetes, apiloles, comales, candelabros, etc.), barro con chapopote (comales, ollas, cazuelas); Productos de cestería: Vara de sauce (canastas, cestos), vara de carrizo (canastas, cestos, pajareras, flautas), palma (sombreros, petates, juguetería, petacas, cestos, aventadores, sonajas, ("gallitos")), palma con Ixtle (costureros, Charolas, Fruteros, cestos, papeleros); Productos elaborados a base de cantería: Cobre (campanas, cazos, jarras, vasijas), fierro (cuchillos, hachas, raspadores, rejas, cinceles, quebradores, talladores, azadones), plata (joyas, pulseras, brazaletes, reproducciones de monumentos).

Historia Artesanal de Ixmiquilpan

Ixmiquilpan es una región perteneciente al estado de Hidalgo, el lugar más relevante respecto a su gastronomía, zonas arqueológicas y sus artesanías. Cada una de sus artesanías se obtiene de materiales extraídos de la naturaleza de la misma región. Dentro de las artesanías ixmiquilpenses se encuentran los

bordados elaborados con lana, que representan la vestimenta originaria del lugar; la vestimenta tradicional está compuesta por: vestidos, rebozos, camisas, quexquemetl, sombreros de palma y los tradicionales guaraches elaborados con las hojas de palma. Ixmiquilpan está compuesta por regiones, las cuales se dedican a la elaboración de diversos tipos de artesanías y algunos a la alfarería, pero en este caso son muy pocas las personas que se dedican a producirlas. Las regiones que se dedicar a producir las artesanías lo hacen con la finalidad de subsistir y preservar los conocimientos adquiridos por sus antepasados, de esta manera conserva sus memorias y tradiciones para nunca olvidar sus enseñanzas. Una de las comunidades más importantes para la artesanía Ixmiquilpense, la cual se destaca de nivel nacional es la comunidad del El Nith que como menciona (Equipo OMÁWARI, 2016) es una comunidad a unos cuantos kilómetros de Ixmiquilpan donde los Otomíes elaboraban artesanías con fibras de maguey desde hace décadas con la llegada de los españoles se iniciaron a elaborar cuerdas de guitarra y otros instrumentos que después eran reparados con huesos y seguido de eso se agregó concha, derivándose de ahí la artesanía de incrustaciones de concha como un elemento decorativo y con el pasar del tiempo las técnicas fueron evolucionando y perfeccionando

La Cultura del Valle del Mezquital

En la región de Ixmiquilpan existe un espacio cultural el cual fue fundado en 1987, con el nombre de "Museo de la Cultura Ñhäñhü", en 1991 se crea la Casa de la Cultura, para lo cual se construyeron 3 salones para llevar a cabo talleres dedicados a la cultura artística. Se rehabilito y reestructuro en 2004 el museo, que consistió en una primera etapa; sin embargo, las infraestructuras se hallaban pésimas situaciones, durante 20 años de arduo trabajo, el 25 de enero fue reinaugurado con el nombre de Centro Cultural del Valle del Mezquital, el cual está ubicado en el municipio de Ixmiquilpan. (Cultura, 2017)

Calidad de Vida en la Región de Ixmiquilpan

En la región de Ixmiquilpan se puede apreciar la deficiencia en la que se encuentra la situación en la que viven los habitantes de este municipio y sus integrantes, cabe mencionar que no solo sufren económicamente, sino que también carecen de educación, seguridad, recursos médicos etc. A continuación, se menciona la situación en la que se encuentra cada municipio perteneciente a la región de Ixmiquilpan de acuerdo a los siguientes sectores públicos:

Educación

De acuerdo a (Directorio de Instituciones Educativas en México, 2020) el municipio cuenta actualmente con 257 planteles de educación básica, 4 instituciones de educación especial, 14 instituciones de educación inicial, 13 instituciones de educación media superior, 3 instituciones de educación superior, y de acuerdo a (SIC México Sistema de Información Cultural, 2020) Ixmiquilpan cuenta con 11 bibliotecas, 68 talleres, y 42 laboratorios, para que mediante estas instalaciones los niños, jóvenes y adultos tengan oportunidad de desarrollar mejores conocimientos y ser competentes para un futuro laboral.

Salud: De acuerdo a la secretaria de Salud y la CONAPO (Data México, 2022) el sector salud es uno de los más fundamentales para la sobrevivencia de las personas, el municipio registra 24 unidades médicas, dentro de estas se encuentran IMSS-Bienestar, ISSSTE, SMP, y SSA.

Economía: La agricultura es una de las actividades con mayor importancia, ya que ayuda al desarrollo de la población, beneficiando no solo al sector económico, sino que también a lo social. La agricultura representa el 24.34% para el sector económico, dato obtenido de la secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA y SIAP).

RESULTADOS PROPUESTA DE MEJORA

Método Kaizen

De acuerdo a (Generación Anáhuac, 2020) Kaizen es una palabra japonesa que significa "bueno" y "cambio", refiriéndose a la mejora continúa teniendo grandes beneficios a largo plazo con pequeñas acciones, donde se debe de involucrar a todo el equipo de trabajo para planear, hacer, comprobar y actuar, logrando el cumplimiento de un proyecto.

Origen del Método Kaizen

Kaizen es de origen Japones, pero de acuerdo a (Generación Anáhuac, 2020) el método fue desarrollado por Estados Unidos como parte de un programa de entrenamiento con la Segunda Guerra Mundial, para después ser implementado en Japón con el nombre de "Kaizen en Yon Dankai" que significa mejora en cuatro pasos, con el objetivo de realizar mejoras con pequeñas acciones que generan grandes resultados, debido a que Japón estaba en crisis por la falta de recursos tras la guerra y con la aplicación de este método en 1960 Japón se convirtió en una de las economías más estables a nivel mundial. Como menciona (Nadaï, 2020) la compañía de Toyota fue quien implemento este método enfocándose en aumentar la calidad de la producción a través de un proceso de mejora continua.

Elementos

"El kaizen es la mejora diaria: cada día es un reto para encontrar una forma mejor de hacer las cosas. Requiere una enorme autodisciplina y compromiso" (Masaaki Imai, fundador del Instituto Kaizen) debido a que la aplicación de este método no muestra resultados inmediatos no suele ser aplicado por muchas empresas, pero como menciona (Safety Culture, 2022) siguiendo algunos elementos los resultados pueden maximizarse, como el compromiso de la dirección, es decir, tener el apoyo por parte de los líderes, los directivos como los trabajadores pondrán de su parte para llevar acabo la planeación; seguido de eso se debe capacitar a los empleados para que tengan conocimientos y puedan aportar mejoras, el papel del líder es muy importante para motivar a los colaboradores a aportar ideas y añadir un valor a la organización contribuyendo al éxito del método; otro elemento fundamentar es el Paseo por el Gemba que significa "el lugar real" realizado por los directivos para verificar que el proceso se esté llevando de la mejor manera, obteniendo información de las mejoras de los colaboradores, guiando a observaciones para identificar posibles problemas o indicadores para continuar con el proceso; el último elemento es la utilización de las 5s que como menciona (Eurofins, 2020) este método es aplicado para una mejora continua en la productividad, competitividad y calidad en el lugar de trabajo, con el objetivo de no seguir trabajando como se hacía anteriormente debido a que de esta manera no se generara ningún proceso. "El mejoramiento es continuo, hoy mejor que ayer y mañana mejor que hoy" (CANALCTA, 2019), el método Kaizen es un proceso de mejora continua con pequeñas mejoras día a día, la aplicación de este método es de bajo costo con resultados evidentes, cambiando actitud y usando el sentido común, fomentando la creatividad y la participación de todo el equipo de trabajo.

Importancia

La importancia de implementar el método Kaizen para beneficiar a los artesanos en el municipio de Ixmiquilpan como menciona (Author, 2019) es lograr maximizar la producción haciendo mejoras contantes en la productividad de las artesanías, reduciendo ineficiencias con el objetivo de mejorar la competitividad en los artesanos en el mercado, se fomentan los valores personales y laborales debido al trabajo en equipo y el compromiso que se tiene para el cumplimiento de las metas, además de originar hábitos nuevos, constructivos, y motivación, aumentando la competitividad, el compromiso y la eficiencia, reduciendo las

labores innecesarias y los costes, además, el equipo de trabajo en el proceso aumentan su conocimiento y con ello aportan nuevas ideas al proyecto siendo beneficiadas ambas partes

Ventajas del Método Kaizen

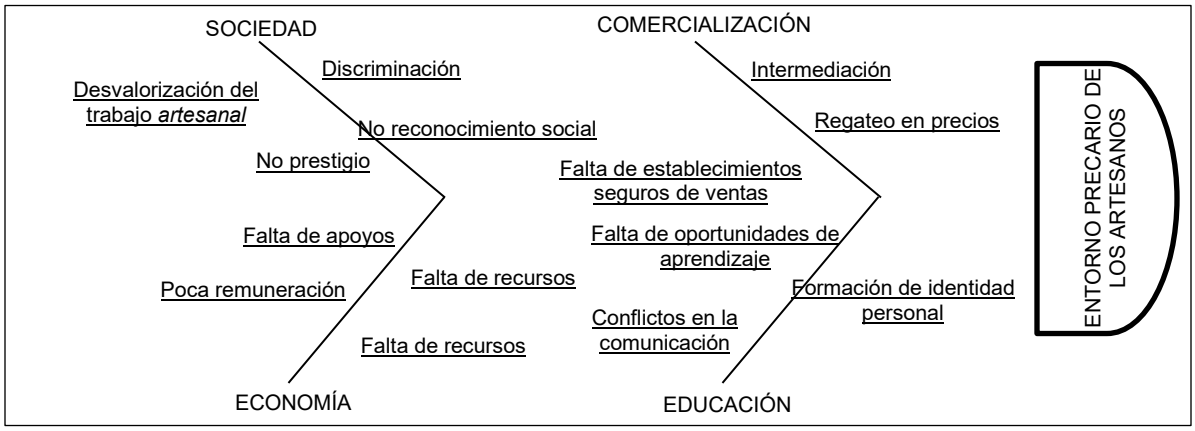
Implementar el método kaizen para la mejora continua de un proyecto tiene algunas ventajas, de acuerdo a (KeepCoding, 2022) los beneficios son:

Reducción de actividades innecesarias
Aumento de niveles de satisfacción
Aumento del compromiso y eficiencia
Competitividad
Mejora de comunicación
Disminución de costes

Diagrama de Ishikawa

Como menciona (Rodriguez, 2023) el diagrama de Ishikawa ha sido utilizado por más de 70 años por su eficacia y funcionalidad, identificando los problemas posibles que se tendrán en el proceso del proyecto y dar solución al hacer la representación gráfica con los factores. "Otro valor del método es su flexibilidad para adaptarse a cualquier industria, actividad, área, contexto o situación." (Rodriguez, 2023) es decir, el método es apto para la aplicación en cualquier trabajo, facilitando su análisis haciéndolo más completo y fácil de realizar, mejorando la toma de decisiones e identificando áreas que requieran mejoras y aprovechar las áreas de oportunidad que se tengan. Se realiza la aplicación del Diagrama de Ishikawa (Figura 1) para la identificación de causas de los problemas que enfrentan los Artesanos del Valle del Mezquital, analizando cada factor involucrado en el proceso para la realización de la mejora.

Figura 1: Diagrama de Ishikawa-Entorno Precario de los Artesanos del Valle del Mezquital



Propuesta

Como anteriormente se mencionó el método Kaizen consiste en la mejora de un proyecto o situación realizando pequeñas acciones que tengan consigo grandes resultados y para abordar las problemáticas que afectan a los artesanos se propone.

Dar a conocer por redes sociales las dificultades que presentan los artesanos en el Valle del Mezquital. Para hacer conciencia del trabajo tan arduo que se lleva en el proceso de elaboración de las artesanías, desde la obtención de la materia prima, los utensilios o maquinaria para su realización, el tiempo que se lleva en su elaboración, etc.; mostrar las dificultades económicas que se presentan en las zonas marginales donde su único sustento es la elaboración de dicha actividad y en donde por no tener una educación adecuada y no contar con los apoyos para continuar con sus actividades los artesanos quedan en sin posibilidades de tener mejores oportunidades para ellos y su familia. Hacer conciencia con la sociedad para dar aceptación y valorización a las artesanías puesto que tienen el mismo valor que otros productos extranjeros; y dando más valor a los productos nacionales haremos crecer la economía de nuestro país beneficiando a cada ciudadano y eliminando la pobreza en la que se encuentran muchos artesanos;

No regatear precios debido a que es la fuente de ingreso para muchas familias, asimismo su elaboración es complicada y requiere mucho esfuerzo, tiempo, maquinaria necesaria y materia prima difícil de conseguir o venta en altos precios; El cambio debe iniciar por nosotros mismo, la mejor manera de hacerlo es en convertirnos en los principales compradores de artesanías, valorar el trabajo de cada artesano que nos encontramos en las calles, difundir su trabajo por medio de nuestras redes sociales, recomendar su trabajo con familia, amigos, etc.; Regalar cultura, es decir, obsequiar una artesanía a familiares, amigos, compañeros de trabajo, pareja, etc. en alguna fecha especial, en vez de comprar artículos extranjeros, de esta manera el regalo tendrá un mayor significado puesto que las artesanías son la representación de una cultura y tener ese detalle estarías ayudando a quien la fabrico, a su familia, y le darías felicidad a la persona a quien se la obsequias pues estas artesanías son de calidad y con diseños hermosos; Iniciar una difusión por medio de campañas en todo el Valle de Mezquital en especial las localidades marginales que se encarguen de dar a conocer los apoyos que brinda el gobierno.

CONCLUSIONES

Toda organización independientemente del tamaño que sea debe estar alerta a las tendencias a los cambios que día con día exige la globalización. Para que una empresa posea ventajas competitivas debe siempre estar en constante análisis de sus recursos y capacidades, el tamaño y características de las empresas artesanales se adaptarán perfectamente al método tan efectivo y amigable como lo es el método kaizen. Sin grandes inversiones las empresas pueden contar con las herramientas básicas para la mejora continua y para el incremento en su productiva. Sabedores del derroche en cultura, tradiciones que posee la región de Ixmilquilpan Hidalgo, México, este trabajo les permitirá tener elementos claros, sencillos y precisos para continuar y expandir los mercados de los artesanos.

BIBLIOGRAFÍA

Artesanías de mexico. (2014). Forbes.

Anonimo. (2014). Guìa Hidalgo. Recuperado el 23 de 04 de 2018, de Lo mejor de Hidalgo: http://www.guiahidalgo.com.mx/blog-de-hidalgo/48-artesanias-de-ixmiquilpan.html

Artesanias de mexico. (14 de agosto de 2014). Forbes. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de mexico y sus artesanias: https://www.forbes.com.mx/mexico-y-sus-artesanias-en-el-mundo/

Author, G. (09 de 11 de 2019). Rockcontent. Obtenido de Rockcontent Blog: https://rockcontent.com/es/blog/metodo-kaizen/#:~:text=El%20m%C3%A9todo%20Kaizen%20tiene%20por,la%20mercadotecnia%20en%20la%20actualidad.

CANALCTA. (2019). Centro de Ciancia y Tecnología de Antioquia. Obtenido de CANALCTA canal Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=ngawT3lFl08

Cultura, S. d. (2017). Centro Cultural del Valle del Mezquital. Recuperado el 23 de 04 de 2018, de http://cultura.hidalgo.gob.mx/centro-cultural-del-valle-del-mezquital/#1467044978482-4cd4852d-713b

Data México. (2022). Gobierno de Mexico. Obtenido de Datamexico web site: https://datamexico.org/es/profile/geo/ixmiquilpan#health
Díaz-Cayeros, A. (25 de 04 de 2016). esglobal. Obtenido de esglobal.org: https://www.esglobal.org/la-discriminacion-de-los-pueblos-indigenas-en-mexico/

Dirección General de Fomento Artesanal. (2022). Artesanias Hidalgo. Obtenido de http://artesanias.hidalgo.gob.mx/

Directorio de Instituciones Educativas en México. (2020). Directorio de Instituciones Educativas en México. Obtenido de Escuelasmex: https://escuelasmex.com/municipio/ixmiquilpan

Durán, M. A. (2002). Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal,. Recuperado el 01 de Abril de 2018, de Enciclopedia de los Municipios de México Estado de Hidalgo: http://intranet.e-hidalgo.gob.mx/enciclomuni/municipios/13030a.htm

EL SOL DE HIDALGO. (30 de MAYO de 2017). TODO EL APOYO A LOS ARTESANOS, págs. https://www.elsoldehidalgo.com.mx/local/todo-el-apoyo-para-los-artesanos.

EL VISTO BUENO. (17 de MAYO de 2017). CON APOYO DE SEDESOL, págs. http://www.elvistobueno.com.mx/2017/05/con-apoyo-de-sedeso-artesanas-y-artesanos-colocan-piezas-en-tiendas-fonart/.

Equipo OMÁWARI. (10 de 03 de 2016). OMÁWARI. Obtenido de omawari.wordpress: https://omawari.wordpress.com/2016/03/10/artesania-de-el-nith/

Eurofins. (25 de 04 de 2020). Eurofins. Obtenido de Eurofins web site: https://envira.es/es/en-que-consiste-el-metodo-de-las-5/

Flores, J. (02 de Julio de 2015). CONACYT. Obtenido de CONACYT: https://www.conacyt.gob.mx/index.php/convocatorias-conacyt/convocatorias-conacyt/convocatorias-fondos-sectoriales-constituidos/convocatoria-se-conacyt-innovacion-tecnologica/convocatorias-cerradas-se-conacyt-innovacion-tecnologica/convocatoria-se-conacyt-

Fonart. (22 de febrero de 2014). Recuperado el junio de 2017, de foro regional de consulta sobre la ley para la protección y desarrollo de la actividad artesanal.

FONART. (14 de FEBRERO de 2017). FONART. Recuperado el 22 de marzo de 2018, de apoyos para la promocion de artesanias en ferias y exposiciones: https://www.fonart.gob.mx/web/index.php/programas-sociales/apoyos-a-la-comercializacion

Generación Anáhuac. (17 de 11 de 2020). Anahuac. Obtenido de Anahuac web site: https://www.anahuac.mx/generacion-anahuac/metodo-kaizen-que-es-y-como-puedes-beneficiarte-de-el#:~:text=Kaizen%20es%20una%20palabra%20japonesa,grandes%20beneficios%20a%20largo%20plazo.

Gómez, J. A., Villasís Keever, M. Á., & Miranda Novales, M. G. (2016). El Protocolo de Investigación III: La población de estudio. México: Rev Alerg Méx.

HIDALGO. (MAYO de 2014). Obtenido de LA ARTESANIA HIDALGUENSE.

Hidalgo, G. d. (2018). La artesanía Hidalguense . Recuperado el 14 de Abril de 2018, de http://www.hidalgo.gob.mx/page/estado/la_artesania_hidalguense

Hidalgo, G. d. (2018). La artesania Hidlguense. Recuperado el 23 de 04 de 2018, de http://www.hidalgo.gob.mx/page/estado/la_artesania_hidalguense

INEGI. (2014). INEGI. Recuperado el 15 de Abril de 2018, de Migración: http://www.beta.inegi.org.mx/temas/migracion/

INEGI. (2020). INEGI. Obtenido de https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/#Microdatos

Jimenez, R. F. (2003). Presentación de resultado. En Hacia una administración competitiva para los microempresarios del Valle del Mezquital del estado de Hidalgo (págs. 160-161). Pachuca, Hgo.: Jorge Ibarra Barrera; REPUBLICA DE CUBA. No.99 Central histórico México D.F.

KeepCoding. (29 de 08 de 2022). KeepCoding. Obtenido de KeepCoding Blog: https://keepcoding.io/blog/cuales-son-las-ventajas-del-metodo-kaizen/

Mendoza, D. E. (2015). Politicas Publicas. palacio legislativo.
Nadaï, é. (16 de 09 de 2020). Welcome to the jungle. Obtenido de Welcome to the jungle web site: https://www.welcometothejungle.com/es/articles/metodo-kaizen-mejora-continua

Periodico Oficial del Estado de Hidalgo . (26 de 02 de 2021). SEDESO Hidalgo. Obtenido de https://sedeso.hidalgo.gob.mx/transparencia/rop/2021/ROP%C2%B4s2021_Artesanos.pdf

Portugal Flores, M. G. (2017). PromonegocioS.net. Recuperado el 15 de Abril de 2018, de Portal de Mercadotecnia con Artículos, Directorios y Foros: https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/cultura-concepto.html

PROMÉXICO. (11 de 2015). Decídete a Exportar Guía Básica. (D. a. INADEM, Ed.) Recuperado el 24 de 04 de 2018

ProMèxico. (2018). Recuperado el 17 de Abril de 2018, de ProMèxico Inversiòn y Comercio: http://www.promexico.mx/

Rodriguez, J. (20 de 01 de 2023). Hubspot. Obtenido de Hubspot Blog: https://blog.hubspot.es/sales/diagrama-ishikawa

Safety Culture. (21 de 12 de 2022). Safety Culture. Obtenido de Safety Culture web site: https://safetyculture.com/es/temas/modelo-kaizen/

SIAP, S. (31 de Marzo de 2017). Produccion Agricola. Recuperado el 29 de Mayo de 2018, de https://www.gob.mx/siap/acciones-y-programas/produccion-agricola-33119

SIC México Sistema de Información Cultural. (2020). Bibliotecas DGB. Obtenido de Gobierno de México:

http://sic.gob.mx/lista.php?table=rnbp&estado_id=13&municipio_id=30#:~:text=Bibliotecas%20DGB%20en%20Ixmiquilpan%2C%20Hidalgo,Informaci%C3%B3n%20Cultural%2DSecretar%C3%ADa%20de%20Cultura

BIOGRAFÍA

Ruth Flores Jiménez, Maestra en Administración y profesor investigador de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan

Ivette Flores Jiménez, Maestra en Administración de Negocios y profesor investigador de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan
María Guadalupe Castillo Tapia, Maestra en Administración y profesor investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Mónica García Munguía, Maestra en la Ingeniería de Software y profesor investigador en Ciencias Computacionales de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan

José Luis Alvarado Reséndiz, Doctor en dirección y gestión de las organizaciones y profesor por asignatura en la Licenciatura en Administración de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Escuela Superior de Tlahuelilpan

EMPRESAS FAMILIARES: COMPARATIVO DE PROBLEMAS PRE Y POS PANDEMIA

Laura Leticia Gaona Tamez, Universidad Autónoma de Coahuila
Rosa Hilda Hernández Sandoval, Universidad Autónoma de Coahuila
Gabriel Aguilera Mancilla, Universidad Autónoma de Coahuila
Alicia Arizbeth González González, Universidad Autónoma de Coahuila

RESUMEN

El objetivo de esta investigación elaborar un análisis comparativo de los problemas pre y pos pandemia por Covid-19 que sufrieron las empresas familiares del sector de servicios en la región centro del estado de Coahuila. Se considera que el tema de investigación es relevante ya que el 84% de las empresas en México son familiares y después de la pandemia de mayo del 2019 a julio de 2021 el 1.6 millones cerraron sus puertas definitivamente. Para la obtención de la información se inició por una revisión bibliográfica detallada sobre los antecedentes de la pandemia y los problemas en las empresas familiares. Se aplico un instrumento a un total de 108 empresas ubicadas en la región centro del estado de Coahuila entre los meses de noviembre y diciembre del 2022. Los resultados problemas pre y pos pandemia en el área administrativa fueron gerente ineficiente vs. no saber manejar el trabajo a distancia, en el área de capital humano fue falta de capacitación vs. rotación de personal, en el área financiera en ambos casos fue pocas ganancias, en el área de procesos fue el aumento de accidentes vs. el incremento de los costos y la disminución de contratos.

PALABRAS CLAVE: Problemas, Pandemia Covid-19, Empresa Familiar

FAMILY BUSINESSES: COMPARISON OF PRE-AND POST-PANDEMIC PROBLEMS

ABSTRACT

The objective of this research is to carry out a comparative analysis of the pre- and post-pandemic problems suffered by family businesses in the service sector in the central region of the state of Coahuila. The research topic is considered relevant since 84% of companies in Mexico are family-owned and after the pandemic from May 2019 to July 2021, 1. 6 million closed their doors for good. To obtain the information, it began with a detailed literature review on the background of the pandemic and the problems in family businesses. An instrument was applied to a total of 108 companies located in the central region of the state of Coahuila in the months of November and December 2022. The results pre and post-pandemic problems in the administrative area was inefficient manager vs. Not knowing how to handle remote work, in the area of human capital it was lack of training vs. staff turnover, in the financial area in both cases it was few gains, in the area of processes it was the increase in accidents vs. the increase in costs and the decrease in contracts.

JEL: M1, M10, M20

KEY WORDS: Problems, Covid-19 Pandemic, Family Business

INTRODUCCIÓN

A partir del 2019 que inicio en el mundo la pandemia por Covid-19 provocó que los profesionistas de México modifiquen su forma de vida y trabajo. La economía en cada sector se está recuperando a diferentes ritmos, lo que impulso a los emprendedores a reformular su modelo de negocio para fortalecer sus empresas emergentes. (Garduño, 2021) Después de la pandemia los factores que restringen el crecimiento y desarrollo de las empresas son la incertidumbre del entorno económico, la falta de confianza en la política económica, la corrupción, la competencia y la falta de pago de clientes. Así como también la escasez de materias, equipo no adecuado, carencia de mano de obra y mano de obra mal calificación. (Foco, 2019) El INEGI (2022) brinda información estadística referente a las consecuencias de la pandemia de COVID-19 en las empresas micro, pequeños y medianos (MiPymes) en el año 2021 se realizó un Estudio sobre Demografía de los Negocios (EDN) el cual dio como resultado que en México, en el periodo comprendido entre mayo de 2019 a julio de 2021 surgieron 1.2 millones de MiPymes y 1.6 millones de estas desaparecieron definitivamente del mercado. Por lo que resulta de importancia conocer cuáles son los problemas que presentan las empresas familiares de servicios en las siguientes áreas: administrativa, de capital humano, finanzas y procesos, antes y después de la pandemia con el objetivo de realizar un comparativo pre y pos pandemia por Covid-19 que sufrieron las empresas familiares del sector de servicios en la región centro del estado de Coahuila. El trabajo está organizado de la siguiente forma: revisión de la literatura, metodología, resultados, conclusiones y referencias bibliográficas.

REVISIÓN DE LITERATURA

Empresas familiares

Las empresas familiares mexicanas son económicamente importantes para el país porque ellas generan empleos. Además, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) señala que existen alrededor de 4.5 millones de empresas familiares en todo México, de las cuales el 99.8% son pequeñas y medianas empresas (Pymes), que son responsables del 52.0% del producto interno bruto nacional (PIB) (Elizondo, 2014). Dubois (2014) menciona que para considerar que se trata de una empresa familiar debe cumplir tres dimensiones:

> *Propiedad. Que la familia sea mayormente o totalmente la dueña de la empresa. Poder. Alguno o varios de sus propietarios trabajen de forma exclusiva o la mayor parte de su tiempo en la empresa familiar, como directivos o parte del consejo administrativo. Que haya traspasado al menos una segunda generación. que exista un traspaso exitoso a la siguiente generación y una continuidad de los valores en la organización de la familia fundadora.*

Si es posible identificar estas tres dimensiones se puede afirmar que se está ante la presencia de una empresa familiar. Por lo anterior se puede definir a la empresa familiar como aquella donde la propiedad y la dirección se encuentran en manos de un grupo de personas cuyos integrantes existe una relación familiar. Martín y Martínez (2013) mencionan que "las empresas familiares son organizaciones con una carga emotiva, la mutua invasión que producen familia y empresa en el ámbito de las empresas familiares crea una fuente generadora de conflictos", por lo que se considera necesario reducir el potencial de conflicto para que perduren las organizaciones familiares.

Contexto de la Pandemia Por COVID-19 en las Empresas

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2022) a raíz del Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN), brinda datos estadística de las empresas micro, pequeños y medianos sobre las consecuencias de la pandemia por la COVID-19 ya que este tipo de empresa representan 99.8 % del total de los negocios del país. En el año 2021 se realizó un Estudio sobre Demografía de los Negocios (EDN) el

cual dio como resultado en México, que en el periodo comprendido entre mayo de 2019 a julio de 2021, 1.6 millones de MiPymes desaparecieron del mercado. En el caso de este tipo de empresas con actividad de servicio creció la proporción de muertes en las informales el 12.3 % y 6.4 % en las formales. (INEGI, 2022).

Clasificación de las Empresas

De acuerdo a Hernández (2000) las empresas se pueden clasificar como se muestra en la figura 1 de acuerdo a su actividad o giro de la siguiente forma:

Empresas Industriales. "*Son aquellas empresas cuya actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas"*.

Empresas Comerciales. "*Son aquellas que son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados".*

Empresas de servicio. Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

Empresas Mineras. Son aquellas que tienen como objetivo la explotación de los recursos del subsuelo. Empresas Agropecuarias. Son las que producen bienes agrícolas en gran escala

Figura 1: Clasificación de la Empresa Según la Actividad Económica.

En la presente figura se observa la clasificación de las empresas según su actividad económica que pueden ser en actividades mineras, agropecuarias, comerciales, servicios e industriales. Fuente (grupo9gbi.wordpress.com/definicion-y-clasificacion-de-empresas/, 2020)

Problemas Pre y Pos Pandemia de las Empresas Familiares

"*La incertidumbre en el entorno económico y falta de confianza en la política económica son algunos de los factores que limitan el crecimiento de las empresas. Además de estos indicadores la corrupción, competencia, falta de pago de clientes y contrabando son actualmente considerados por los empresarios como limitantes del crecimiento de sus negocios. Por otra parte, la escasez de insumos, equipamientos inadecuados, escasez de mano de obra y mala calificación de la mano de obra fueron indicados como factores que afectan al crecimiento de las empresas*" (Foco, 2019). Un factor más que frena a las empresas es la falta de certidumbre en el país. Uno de cada cinco empresarios ve la situación económica como un factor que limita el crecimiento de su negocio. El porcentaje de empresarios con ventas mayores a tres millones de pesos pasó de 23% en 2017 a sólo 17% al siguiente año. (Konfio, 2019) El concepto de

estrategia de crecimiento hace referencia a los métodos o vías para conseguir el objetivo de transformar la estructura de la empresa. Esto es, para aumentar su tamaño, ventas, rentabilidad, calidad o cantidad de productos, o mejorar el posicionamiento. La importancia de las estrategias de crecimiento estriba en que ofrecen diferentes posibilidades para alcanzar el objetivo de introducir cambios que hagan posible el progreso de la compañía. (Aguilera-Castro, 2016) La administración es un fenómeno universal en el mundo moderno, cada organización, cada empresa requieren toma de decisiones, coordinación de múltiples actividades, dirección de personas, evaluación del desempeño con base en objetivos previamente determinados, consecución y ubicación de varios recursos. La tarea de construir una sociedad económicamente mejor, así como fomentar las empresas en expansión, normas sociales mejoradas y un gobierno más eficaz, es el reto de la gestión administrativa moderna. (Velázquez, 2018).

METODOLOGÍA

Para lograr del objetivo trazado en la presente investigación se empleó el método cuantitativo. Este enfoque utiliza la compilación de datos con base en la medición numérica y al análisis estadístico con el objeto de identificar y establecer patrones de comportamiento en el fenómeno objeto de estudio. De acuerdo con Hernández- Sampieri, R., Fernández- Collado, C., y Baptista- Lucio, P., (2010) se utilizó el método estadístico-analógico para enunciar cuantitativamente las relaciones que presentan las variables que integran el objeto de estudio y conseguir conclusiones partiendo de los resultados evolución obtenidos en relación a la variable de problemas que se presentan en la empresas familiares de servicios a partir de la pandemia por Covid-19. En este tema el diseño de la investigación constituirá el plan para conocer y analizar los problemas pre y pos pandemia que sufrieron las empresas familiares del sector de servicios, por lo que el objetivo de este trabajo de investigación es elaborar un análisis comparativo de los problemas pre y pos pandemia por Covid-19 que sufrieron las empresas familiares del sector de servicios la región centro del estado de Coahuila. El instrumento fue aplicado a un total de 108 empresas ubicadas en la región centro del estado de Coahuila entre los meses de noviembre y diciembre del 2022. La cantidad de empresas encuestadas se presentan en la Tabla 1 clasificadas de acuerdo a su actividad económica.

Tabla 1: Empresas Encuestadas de Acuerdo a su Actividad Económica

Actividad Económica	Respuestas
Servicios	55
Comercial	32
Industrial	21
Total	**108**

La presente tabla muestra la cantidad de empresas que fueron encuestadas siendo un total de 108 y dividida por actividad económica, como es servicios, comercial e industrial. Fuente: Elaboración propia

Los datos se obtuvieron a través de encuestas que se aplicaron de forma electrónica con el software de administración de encuestas llamado Google Forms®, a un total de 108 empresas. De las cuales 55 corresponden a la actividad económica de servicios, 32 a la actividad comercial y 21 a la industrial como se muestra en la Tabla 1. Esta investigación se limita únicamente a las empresas familiares de la actividad de servicios la región centro del estado de Coahuila, por lo que solo se presentan los resultados de este segmento. Para el alcanzar este objetivo se realizó una investigación de campo, en la que se empleó un instrumento de investigación o cuestionario para conocer el tipo de problemas que presentaron las empresas familiares antes y después de la pandemia. En la Tabla 2 se muestran las variables e indicadores que guiaron el diseño del cuestionario que se administró a las 108 empresas familiares la región centro del estado de Coahuila.

Tabla 2: Variables e Indicadores del Instrumento

Variable	Indicador
Sector de la empresa	Primario (Agricultura, ganadería, minería y pesca).
	Secundario (Construcción, industria y manufactura).
	Terciario (Comercio servicios y transporte).
	Cuaternario (TIC y Apps)
Giro de la empresa	Servicios
	Comercial
	Industrial
Área problemas Pre pandemia	Administración
	Capital Humano
	Finanzas
	Procesos
Área problemas Pos pandemia	Administración
	Capital Humano
	Finanzas
	Procesos

La presente table muestra las custro variables que se utilizaron en el instrumento, así como también los indicadores a medir en cada una de las variables. Fuente de elaboración propia.

RESULTADOS

Posteriormente a la aplicación del instrumento se procedió a descargar la base de datos del Google Forms® para obtener los resultados y realizar el análisis e interpretación de las empresas familiares de servicio, los cuales se presentan a continuación:

Área Administrativa

En el área administrativa de las empresas familiares de servicios en la Tabla 3 se presentan los problemas pre pandemia y en la Tabla 4 los problemas pos pandemia detectando que el principal problema antes de la pandemia era la Fatal de capacidad del gerente para ser eficiente, mientras que después de la pandemia se observa que el problema más sobresaliente es la Falla de manejo en trabajos a distancia por parte del administrador.

Tabla 3: Problemas Pre Pandemia del Área Administrativa

Pre Pandemia Empresas Servicios Área Administrativa	
Problemas	**Respuestas**
Gerente ineficiente	16
Gerente sin capacidad de ser eficaz	17
Robo hormiga	4
Falta de liderazgo	12
Documentación no entregada en tiempo y forma	6
Total	**55**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área administrativa se identifica que la problemática más repetitiva antes de la pandemia fue: Gerente sin capacidad de ser eficaz, con un total de 17 respuestas, seguida muy de cerca por Gerente ineficiente con 16 respuestas de 55 empresas. Fuente de elaboración propia.

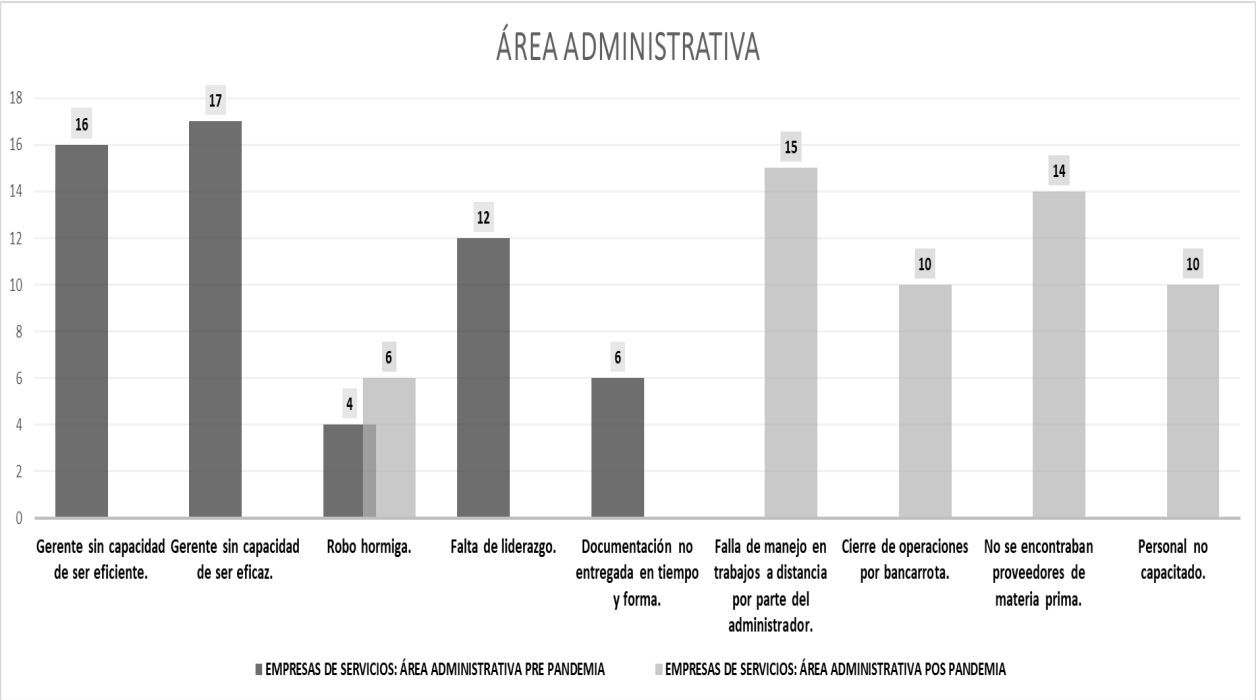
Tabla 4: Problemas Pos Pandemia Área Administrativa

Pos Pandemia Empresas Servicios Área Administrativa	
Problemas	**Respuestas**
Robo hormiga.	6
Falla de manejo en trabajos a distancia por parte del administrador.	15
Cierre de operaciones por bancarrota.	10
No se encontraban proveedores de materia prima.	14
Personal no capacitado.	10
Total	**55**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área administrativa se identifica que la problemática más repetitiva después de la pandemia fue: falla de manejo en trabajo a distancia por parte del administrador, con un total de 15 respuestas, seguida muy de cerca por no se encontraban proveedores de materia prima con 14 respuestas de 55 empresas. Fuente de elaboración propia.

En la Figura 2 se presenta los problemas detectados pre pandemia y pos pandemia de las 55 empresas familiares de la actividad de servicios que fueron encuestadas, donde se puede observar que los problemas detectados fueron diferentes antes de la pandemia que después de ella, a excepción del robo hormiga que fue el único que se repitió.

Figura 2: Problemas Pre y pos Pandemia Área Administrativa



En la figura anterior se presentan los problemas pre y pos pandemia de las 55 empresas familiares de servicios que se encuestaron para este estudio.

Área Capital Humano

En el área Capital humano de las empresas familiares de servicios en la Tabla 5 se presentan los problemas pre pandemia y en la Tabla 6 los problemas pos pandemia, detectando que el principal problema antes de la pandemia era el Personal no capacitado seguido de la rotación de personal, mientras que después de la pandemia se observa que el problema más sobresaliente es la Rotación de personal.

Tabla 5: Problemas Pre Pandemia del Área de Capital Humano

Pre Pandemia Empresas Servicios Área Capital Humano	
Problemas	Respuestas
Rotación de personal	17
Personal no capacitado	23
Mal ambiente laboral	5
Organigrama mal diseñado	5
Falta de comunicación con el área administrativo	5
Incapacidades de trabajadores	1
Total	**55**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área capital humano se identifica que la problemática más repetitiva antes de la pandemia fue: Personal no capacitado, con un total de 23 respuestas, seguida muy de cerca por Rotación de personal con 17 respuestas de 55 empresas. Fuente de elaboración propia.

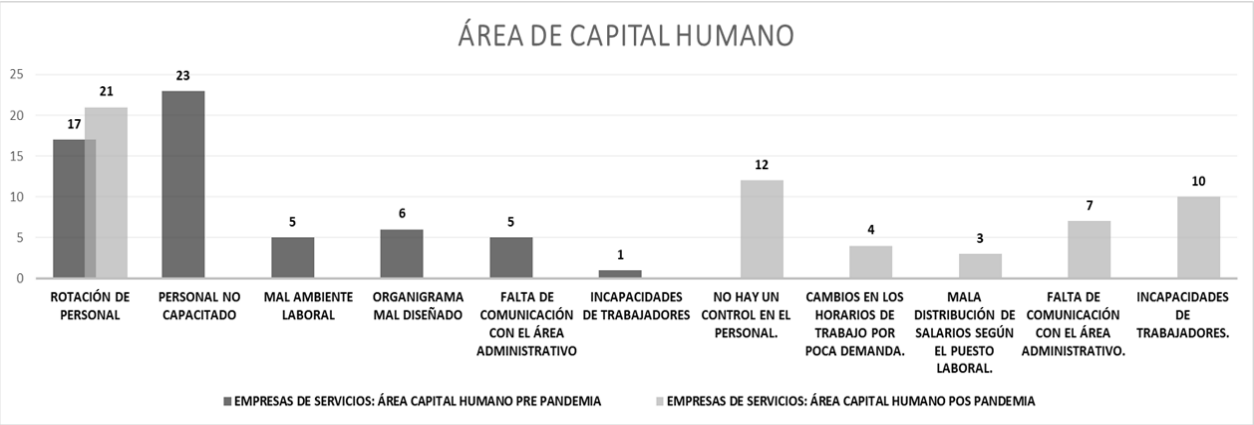
Tabla 6: Problemas Pos Pandemia del Área de Capital Humano

Pos Pandemia Empresas Servicios Área Capital Humano	
Problemas	**Respuestas**
Rotación de personal.	21
No hay un control del personal.	12
Cambios en los horarios de trabajo por poca demanda.	4
Mala distribución de salarios según el puesto laboral.	3
Falta de comunicación con el área administrativo.	7
Incapacidades de trabajadores.	10
Total	**55**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área capital humano se identifica que la problemática más repetitiva después de la pandemia fue: Rotación de personal, con un total de 21 respuestas, seguida por No hay control del personal con 12 respuestas de 55 empresas. Fuente de elaboración propia.

En la Figura 3 se presenta los problemas del área Capital humano detectados pre pandemia y pos pandemia de las 55 empresas familiares con actividad de servicios que fueron encuestadas, donde se observa que tres de los seis problemas detectados se mantuvieron como es la rotación de personal, la falta de comunicación en el área administrativa y la incapacidad de trabajadores. Destacando que después de la pandemia el mayor problema es la rotación de personal y con un incremento considerable en la incapacidad de personal.

Figura 3: Problemas Pre y Pos Pandemia Área Capital Humano



En la figura anterior del área Capital humano se presentan los problemas pre y pos pandemia de las 55 empresas familiares de servicios que se encuestaron para este estudio destacando que después de la pandemia el mayor problema es la rotación de personal y con un incremento considerable en la incapacidad de personal, mientras que antes de la pandemia era el personal no capacitado. Fuente de elaboración propia.

Área de Finanzas

En el área de Finanzas de las empresas familiares de servicios en la Tabla 7 se presentan los problemas pre pandemia y en la Tabla 8 los problemas pos pandemia, identificando que la problemática más repetitiva tanto antes de la pandemia como después de la pandemia en el área de Finanzas es: Pocas ganancias, con un total de 24 respuestas antes de la pandemia y 26 después de la pandemia, de las 55 empresas encuestadas solo 53 respondieron que tenían algún problema en esta área.

Tabla 7: Problemas Pre Pandemia del Área de Finanzas

Pre Pandemia Empresas Servicios Área de Finanzas	
Problemas	**Respuestas**
Pago de servicios	6
Menos clientes	13
Pocas ganancias	24
Mal manejo de cuentas	6
Rotación de personal	4
Total	**53**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área de finanzas se identifica que la problemática más repetitiva antes de la pandemia fue: Pocas ganancias, con un total de 24 respuestas de las 55 empresas encuestadas solo 53 respondieron que tenían algún problema en esta área. Fuente de elaboración propia.

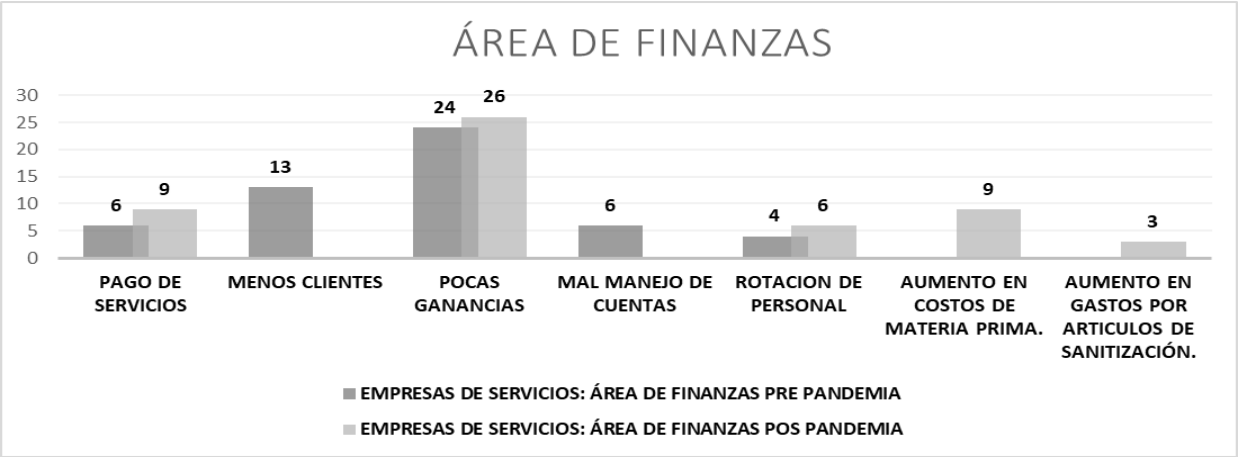
Tabla 8: Problemas Pos Pandemia del Área de Finanzas

Pos Pandemia Empresas Servicios Área de Finanzas	
Problemas	**Respuestas**
Pago de servicios.	9
Aumento en costos de materia prima.	9
Pocas ganancias.	26
Aumento en gastos por artículos de sanitización.	3
Rotación de personal.	6
Total	**53**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área de finanzas se identifica que la problemática más repetitiva después de la pandemia fue: Pocas ganancias, con un total de 26 respuestas de las 55 empresas encuestadas solo 53 respondieron que tenían algún problema en esta área. Fuente de elaboración propia.

En la Figura 4 se presenta los problemas del área de Finanzas detectados pre pandemia y pos pandemia de las 55 empresas familiares con actividad de servicios que fueron encuestadas solo 53 contestaron en esta área, donde se observa en la figura que el problema tanto antes de la pandemia como después de la pandemia es en ambos casos es pocas ganancias a causa de la disminución de sus ventas desencadeno la rotación del personal, pagos tardíos de servicios y confusiones al momento de manejar cuentas.

Figura 4: Problemas Pre y Pos Pandemia Área de Finanzas



En la figura anterior del área de finanzas se presentan los problemas pre y pos pandemia de las 55 empresas familiares de servicios que se encuestaron para este estudio destacando que antes y después de la pandemia el mayor problema es las pocas ganancias. Fuente de elaboración propia.

Área de Procesos

En el área de Procesos de las empresas familiares de servicios en la Tabla 9 se presentan los problemas pre pandemia y en la Tabla 10 los problemas pos pandemia, identificando que la problemática más repetitiva antes de la pandemia es el aumento de accidentes seguida de la disminución de contratos, después de la pandemia en el área de Procesos se identifica que el incremento de los costos es el problema principal con de las 55 empresas encuestadas solo 45 respondieron que tenían algún problema en esta área el resto no respondió en esta área.

Tabla 9: Problemas Pre Pandemia del Área de Procesos

Pre Pandemia Empresas Servicio Área de Procesos	
Problemas	**Respuestas**
Disminución de contratos	11
Aumento de accidentes	12
Rotación de empleados	3
Incremento en los costos	10
Falta de materia prima	9
Total	**45**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área de procesos se identifica que la problemática más repetitiva antes de la pandemia fue: aumento de accidentes, con un total de 12 respuestas seguido muy de cerca por la disminución de contratos con 11 respuestas de las 55 empresas encuestadas solo 45 respondieron que tenían algún problema en esta área. Fuente de elaboración propia.

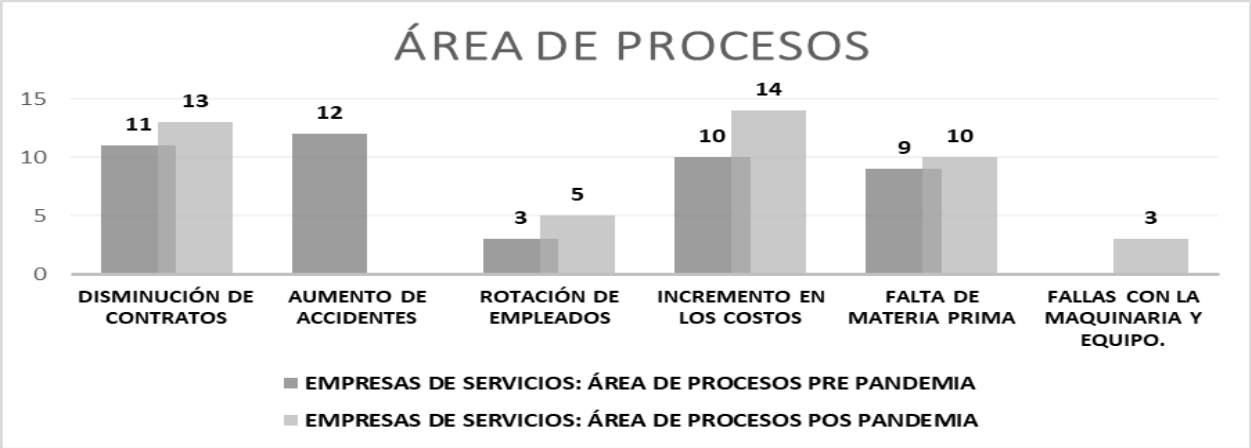
Tabla 10: Problemas Pos Pandemia del Área de Procesos

Pos Pandemia Empresas Servicios Area de Procesos	
Problemas	**Respuestas**
Disminución de contratos	13
Fallas con la maquinaria y equipo.	3
Rotación de empleados	5
Incremento en los costos	14
Falta de materia prima	10
Total	**45**

En la tabla de las empresas familiares de servicios en el área de procesos se identifica que la problemática más repetitiva después de la pandemia fue: incremento en los costos, con un total de 14 respuestas, seguido muy de cerca por la disminución de contratos con 13 respuestas y la falta de materia prima con 10 respuestas, de las 55 empresas encuestadas solo 45 respondieron que tenían algún problema en esta área. Fuente de elaboración propia.

En la Figura 5 se presenta los problemas del área de procesos detectados pre pandemia y pos pandemia de las 55 empresas familiares con actividad de servicios que fueron encuestadas solo 45 contestaron en esta área, donde se observa en la figura que el problema antes de la pandemia era el aumento de accidentes, la disminución de contratos y el incremento en los costos, después de la pandemia fue el incremento de los costos, la disminución de contratos y la falta de materia prima. Por lo que se ve en la grafica los problemas son los mismos solo desapareció después de la pandemia el aumento de accidentes, pero el resto se mantuvo solo en diferente orden de importancia.

Figura 5: Problemas Pre y Pos Pandemia Área de Procesos



En la figura anterior del área de procesos se presentan los problemas pre y pos pandemia de las 55 empresas familiares de servicios que se encuestaron encuestadas solo 45 respondieron que tenían algún problema en esta área, destacando que antes y después de la pandemia los problemas son los mismos solo desapareció después de la pandemia el aumento de accidentes, pero el resto se mantuvo solo en diferente orden de importancia. Fuente de elaboración propia.

CONCLUSIONES

Después de hacer un análisis comparativo de los resultados generados en las encuestas a las 55 empresas familiares con actividad económica de servicios se puede concluir los siguiente: En el área administrativa se observa que antes de la pandemia los gerentes no eran eficientes ni eficaces en su labor cambiando esto con la pandemia, pues la problemática que se presento es el no saber manejar el trabajo a distancia por parte de los administradores de la empresa. Esto fue un un reto que se presentó en la mayoría de las organizaciones ya que no se estaba acostumbrado al trabajo a distancia. En el área de capital humano detectando que el principal problema antes de la pandemia era el personal no capacitado seguido de la rotación de personal, mientras que después de la pandemia se observa que el problema más sobresaliente es la rotación de personal, seguido de la falta de control del personal y también se observa que las incapacidades se incrementaron exponencialmente por la pandemia de covid-19. En el área de finanzas el problema más marcado tanto antes de la pandemia como después de la pandemia es en ambos casos las pocas ganancias, después de la pandemia se generó una disminución en los contratos de trabajo lo que trajo como consecuencia que bajaran las ventas, así como el incremento en los costos desencadeno una disminución de las utilidades. En el área de procesos antes de la pandemia el principal problema era el aumento de accidentes de trabajo, pero a consecuencia de la pandemia posteriormente a ella, esto cambio y se presentaron problemas de incremento de los costos, disminuyeron los contratos y falta de materia prima. Lo que trajo como consecuencia que algunas empresas presentaran problemas de liquidez para cubrir sus compromisos de pago. Por todo lo antes expuesto se recomienda a las empresas elaborar un plan estratégico de acciones a desarrollar en los próximos años que les permitan salir adelante de todos los problemas que les trajo la pandemia de Covid-19.

REFERENCIAS

Aguilera-Castro, A. &.-O. (2016). Model for developing strategies specific to sme business growth. Entramado, 2(12), 30-40.

Dubois, J. (2014). La empresa familiar frente al derecho argentino. Hacia su reconocimiento y sustentabilidad juridica. 2.

Elizondo, M. S. (2014). Análisis de los procesos de sucesión de empresas familiares en México: su evaluación con la herramienta succession scorecard.
Foco. (2019). Factores que limitan el crecimiento de las empresas.

Garduño, M. (2021). Las 10 empresas emergentes más prometedoras de México, según LinkedIn. Forbes. grupo9gbi.wordpress.com/definicion-y-clasificacion-de-empresas/. (2020). Una Buena Administración. Obtenido de https://grupo9gbi.wordpress.com/definicion-y-clasificacion-de-empresas/

Hernandez- Sampieri, R. F.-C.-L. (2010). Metodologia de la investigacion (5a. ed.). Mc Grw Hill.
Hernández y Rodriguez, S. (2000). Fundamentos de Administración. Mc Graw Hill.
INEGI. (2022). COMUNICADO DE PRENSA NÚM. 335/22.

Konfio. (2019). ¿Qué factores limitan el crecimiento de las Pymes en México?

Martín, P. y. (2013). Nuevas investigaciones sobre la gestión de la empresa familiar en España. En La gestión del conflicto en la empresa familiar como principio básico para su continuidad (págs. 45-54). Barcelona: OmniaScience.

Velázquez, J. (2018). Importancia de la gestión administrativa para a expansión de empresas trasnacionales en México : el caso de las cadenas de distribucióny ventas al mayoreo. Tesis. Obtenido de https://tesiunam.dgb.unam.mx/F/RI7X5IDG4YHUE49GM5L5XSU8ECKKI5UTENKVSPILGCBNPQHBJ1-31062?func=direct&doc_number=000769933&format=040

BIOGRAFÍA

Laura Leticia Gaona Tamez: Doctora en Administración y Alta Dirección por la Universidad Autónoma de Coahuila. Catedrática investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración de la misma Universidad. Vías disponibles para hacer contacto en temas de investigación o alianzas para realizar investigaciones en conjunto es: Facultad de Contaduría y Administración en carretera 57 km. 4.5, Monclova, Coahuila, México. Líneas de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Rosa Hilda Hernández Sandoval: es Doctora en Ciencias de lo Fiscal por el Instituto de Especialización para Ejecutivo S.C y catedrática de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Coahuila. Se puede contactar en la Facultad de Contaduría y Administración en carretera 57 km. 4.5, Monclova, Coahuila, México. de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Gabriel Aguilera Mancilla: Doctor en Administración y Alta Dirección, catedrático investigador de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Coahuila, México. Vías disponibles para hacer contacto en temas de investigación o alianzas para realizar investigaciones en conjunto es: Líneas de investigación: Permanencia y consolidación de las empresas familiares y Desarrollo regional económico de las organizaciones.

Alicia Arizbeth González González, alumna de la Licenciatura en Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Coahuila. Colaborador en proyectos de investigación. Dirección institucional: Facultad de Contaduría y Administración, carretera 57 Km. 4.5, Monclova, Coahuila, México.

MERCADOTECNIA A TRAVÉS DE INSTAGRAM ADS

Abraham Espejo Martínez, Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca, México
Abigail del Carmen Espejo Cruz, Universidad Politécnica de Valencia, España
Sandra Beatríz Zavaleta Herrera, Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca, México
Benito Roberto Ortíz Cervantes, Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca, México

RESÚMEN

La publicidad en Instagram son anuncios basados en imágenes y videos que resultan ser una gran fórmula para llegar al público y alcanzar los objetivos de diferentes campañas publicitarias. Sin embargo, cuando de anuncios en redes sociales como Facebook se trata, es importante saber manejar el administrador de anuncios con el cual se hace posible una gran variedad de sementaciones para poder tener acceso al público objetivo de una manera mas eficiente de tal manera que se pueda ganar en efectividad al momento de publicar los anuncios correspondientes. De igual forma los beneficios que trae consigo el uso de plataformas digitales para realizar los anuncios y enviarlos de manera masiva a las personas consideradas como interesadas en los productos que se anuncian, permite multiplicar las posibilidades de ingresos para las empresas que los utilizan a la vez que dan la ocasión de lograr una mejor difusión y posicionamiento de la marca que se promueve. En este sentido el presente trabajo permite apreciar el enorme potencial de realizar publicidad a través de la herramienta denominada Instagram ADS la cual permite que las campañas publicitarias lleguen a donde deben llegar con el mínimo esfuerzo que la tecnología provee en la actualidad para tal fin.

PALABRAS CLAVES: Redes Sociales, Marketing, Publicidad

MARKETING THROUGH INSTAGRAM ADS

ABSTRACT

Advertising on Instagram are ads based on images and videos that turn out to be a great formula to reach the public and achieve the objectives of different advertising campaigns. However, when it comes to ads on social networks like Facebook, it is important to know how to handle the ad manager with which a wide variety of targeting is possible in order to access the target audience in a more efficient way in such a way that can gain effectiveness at the time of publishing the corresponding ads. In the same way, the benefits that the use of digital platforms brings with it to make advertisements and send them massively to people considered to be interested in the products that are advertised, allows multiplying the possibilities of income for the companies that use them at the same time. that give the opportunity to achieve a better diffusion and positioning of the brand that is promoted. In this sense, the present work allows us to appreciate the enormous potential of advertising through the tool called Instagram ADS, which allows advertising campaigns to get where they should go with the minimum effort that technology currently provides for this purpose.

JEL M31, M37, M39

KEYWORDS: Social Networks, Marketing, Advertising

INTRODUCCIÓN

Hoy en día lograr el éxito de una estrategia de Marketing Online depende de muchos factores y es algo que no se consigue de un día para otro. Sin embargo, hay muchas acciones que ayudan a conseguirlo más fácilmente: una campaña de publicidad en Redes Sociales es una de esas acciones. Muchas de las empresas se muestran contrarias a destinar parte de su presupuesto a este tipo de publicidad, pero lo cierto es que, hay que tener en cuenta que los usuarios dedican mucha parte de su tiempo a estar conectados en internet y a usar estos canales, por lo que se convierten en una vía más de comunicación que hay que aprovechar. Además, el retorno de la inversión que se genera con este tipo de publicidad es muy efectivo. Así pues, dedicar parte del presupuesto empresarial a crear campañas de publicidad en Redes Sociales mejora la presencia de la compañía en estos medios y permite una mejor interacción con tu público. Una de las razones que indica que es un buen momento para dedicar esfuerzos a estas campañas de publicidad online es el estancamiento de la audiencia, es decir, que el número de usuarios en las cuentas empresariales de Facebook, Twitter, Instagram o LinkedIn permanecen estancadas y no aumentan, por lo que conseguir nuevos leads dichas páginas se vuelve una tarea costosa y complicada.

Cuando esto ocurre, una de las soluciones más efectivas es crear una campaña de publicidad que permita atraer nuevo público a la página, que interactúe con los contenidos y que se convierta en nuevos fans, seguidores y en consecuencia potenciales clientes. Invertir en publicidad en Redes Sociales aporta muchos beneficios. Al segmentar el público objetivo al detalle se puede dirigir los anuncios hacia un público muy determinado e interesante para que conozca a la empresa y sus productos. Además, el seguimiento de las conversiones es muy sencillo de gestionar y de controlar. Otra de las ventajas de hacer publicidad online es que cada cliente decide cuánto presupuesto destina. Se pueden hacer campañas con inversiones mínimas que aporten resultados muy beneficiosos para la marca y el negocio. Todas las Redes Sociales ofrecen la posibilidad de incluir anuncios en sus plataformas como Facebook, Twitter, YouTube, LinkedIn e Instagram que suelen ser más utilizadas; en este sentido Instagram se ha convertido en una de las Redes Sociales por excelencia, su crecimiento es sostenido y cada vez son más los usuarios y las empresas que crean un perfil en esta red social; por los tanto decidirse por Instagram Ads en la estrategia de Marketing Online es una buena decisión para los negocios entre los motivos mas importantes están: Costo. Para para hacer una campaña de publicidad en redes no se necesita contar con un excesivo presupuesto se puede iniciar una campaña con poca inversión. Además, Instagram es una de las redes sociales en las que el costo de hacer publicidad suele ser menor. Si lo comparamos con otras plataformas, el costo por clic en Instagram Ads es relativamente bajo. Contenido. Instagram combina los contenidos de imagen y vídeo. Este tipo de formato es el más utilizado por los usuarios, lo que se traduce en que la interacción de tus contenidos con el público sea mayor y es más fácil de conseguir que en otras plataformas.

Hay que tener en cuenta que, en este canal los anuncios de mezclan entre el resto de las publicaciones, por lo que en comparación con otras redes sociales la publicidad parece menos invasiva desde el punto de vista del usuario. Visibilidad**.** Debido al crecimiento que está experimentado esta red social. Hacer publicidad en este canal permite mejorar la visibilidad de los anuncios y con ello la notoriedad de la marca y empresa. Facilidad en la gestión. Gestionar campañas en Instagram es sencillo ya que se hace desde el administrador de anuncios en Facebook. Sólo es necesaria una buena imagen, un texto que acompañe a la imagen y una buena segmentación del público que ayude a lograr los objetivos de marketing. Instagram también permite la opción de promocionar un vídeo, un carrusel de fotografías y crear anuncios en Instagram Stories, la última novedad con la que ha sorprendido esta red social.

REVISION DE LA LITERATURA

El concepto de redes sociales alude al conjunto de personas unidas por lazos de parentesco, sin que ello implique necesariamente una unidad de con- vivencia, en cuyo seno se establece un sistema de relaciones e intercambios de intensidades diferenciadas en los distintos segmentos del conjunto (Montes Urday y

Catacora Bruna, 2005). De ahí que las redes sociales se conviertan en un importante instrumento que permite el análisis de nuevos roles y estructuras familiares, entre los cuales caben destacar las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación en su interior –entre los diferentes miembros de la familia–, y en el exterior, con otros grupos y comunidades (López y Torres, 2010). La comunicación digital y el auge de las redes sociales, como Instagram, han facilitado nuevos modelos de interacción y comunicación entre las personas (Blanes 2017) tan es así que se han desarrollado diversos modelos digitales de comunicación entre las personas, grupos, y segmentos de población que antes de la era digital era imposible imaginar a tal magnitúd. La importancia del grupo de iguales radica en que el individuo, dentro de éste vive espontáneamente sin sentirse coaccionado o condicionado por los adultos. Al compararse con los demás, va tomando conciencia de sí mismo, cuestión que favorece el autoconcepto y va sentando las bases de la autoestima. Asimismo puede compartir criterios, opiniones y actitudes similares y se siente comprendido y apoyado (Regalado et. al. 2012). Del Barrio y Ruíz (2014) consideran que en la actualidad las nuevas tecnologías contribuyen de manera importante a mejorar nuestra calidad de vida, tanto en lo personal como en lo profesional, por lo que basta con hacer una consulta a través de un buscador en internet para saber la gran variedad de información relacionada con el tema que nos interese es capaz de presentarse en la pantalla. Cuando en febrero de 2004 Mark Zuckerberg creó facebook, se centró en un público totalmente universitario, de hecho esta red nace en la Universidad de Harvard y paulatinamente crece a otras universidades. A pesar de la oposición inicial de sus miem- bros, en septiembre de 2006 facebook se abre a todos los usuarios de internet (Carrión, 2010).

Desde el inicio de las Redes Sociales (Facebook, Linkedin, Twitter, Bebo, entre otras) son millones los usuarios que han sucumbido a su funcionalidad y conexión (Foon- Hew, 2011). Las Redes Sociales permiten un nuevo espacio de comunicarse en tiempo y forma, de relacionarse y de crear comunidades (Varas Rojas, 2009). En junio de 2018, Instagram alcanzó los 1,000 millones de usuarios activos mensuales (Statista, 2018) cifra que permite a la población del mundo compartir contenido con otros usuarios de manera superlativa, Tanto es así que las últimas estadísticas de Instagram muestran que una publicación promedio de Instagram contiene hasta 10.7 hashtags (HubSpot, 2020) lo que hace que compartir e identificar información que interese a diversas personas se potencialice a nivel global en minutos. Lo anterior aunado a que el 71% de los usuarios de Instagram tienen menos de 35 años (Statista, 2019) permite denotar que los jóvenes inferiores a esa edad son clientes potenciales de los diferentes productos y servicios que pueden publicitarse por las empresas que los fabrican, revenden o prestan mediante dicha plataforma. Los aspectos mencionados se confirman con lo publicado por Facebook (2019) al mencionar que el 133% de los usuarios de Instagram afirman descubrir nuevos productos y servicios en Instagram, muchos de los cuales hasta hace algunos años e incluso meses eran totalmente desconocidos para los internautas, y de igual forma esta misma plataforma permite y ayuda a que el 80% de los usuarios de Instagram esten en condiciones de decidir si comprar un producto o servicio.

De ahí que mantener una estrategia de branding constante a lo largo de todas las redes sociales y páginas web, ayude a los usuarios a identificar productos, servicos e incluso una marca de reciente creación más fácilmente. En el mundo actual, 90% de la producción de bienes y servicios proviene de pequeñas empresas o Pymes, situación que pone de manifiesto la relevancia económica que ellas representan para la economía en general. Este tipo de organizaciones se localizan en cualquier parte, llámese distrito industrial, cluster, ciudad, pueblo, localidad, calle, etc., y se encuentran desempeñando una importante actividad ya sea de apoyo administrativo, de producción o de distribución, entre otras (López y Torres, 2010). Instagram una de las redes sociales on line más populares entre los y las jóvenes que a partir de una aplicación que se puede instalar fácilmente en un celular permite subir fotografías y videos con los que se arman historias que no duran más de 24 horas o describen quien es el dueño de esa cuenta según lo que sube o replica. Es fácil de usar, accesible, gratuita y permite vinculaciones con otras redes sociales como WhatsApp, Facebook y funciona también para chatear entre quienes están conectados a partir de la función: seguir una cuenta sugerida o un perfil propuesto por Instagram a partir de una selección de gustos, intereses, publicaciones y posteos (Torres, 2021). Por lo tanto nstagram es una aplicación que facilita la construcción

participada de discurso organizativo entre usuarios y marcas, debido, en primer lugar, al elevado nivel de interacción entre marcas y usuarios, aun cuando dicha construcción, además de participada, es autorizada, o al menos supervisada, por la marca responsable (Caerols, Tapia y Carretero, 2013). Para vender más en Instagram, el perfil de empresa en esta plataforma debe incluir:

Una foto de perfil: Crear un logotipo gratis, si aún no se tiene uno y subirlo como foto de perfil permite que la empresa sea más fácil de identificar.

Una biografía bien elaborada: La biografía debe incluir una descripción clara de la empresa y mostrar exactamente lo que hace y qué productos vende.

Utilización de apps para vender por Instagram: Los complementos de Shopify como Shoppable Instagram Galleries hacen que sea más fácil que nunca para el negocio realizar ventas. Su herramienta de compras instantáneas permite a los visitantes agregar al carrito y comprar los artículos que les gustan ¡directamente desde las imágenes de las publicaciones. Las empresas pueden crear una galería personalizada para mostrar sus productos, y luego simplemente agregar el enlace de la galería a su biografía de perfil de Instagram. Crear publicaciones en Instagram que se puedan comprar utilizando plataformas de marketing especializadas como Later's Link in bio es una estrategia popular para las empresas que buscan impulsar las ventas a través de Instagram. Con los continuos cambios en el algoritmo de Instagram, los anuncios se convierten en una parte fundamental del plan de marketing de redes sociales para vender en Instagram. Una vez configurado el perfil de empresa, se puede decidir cuánto gastar, dónde se verá el anuncio y por cuánto tiempo funcionará. Instagram permite a las empresas una variedad de opciones de segmentación para adaptarse mejor a las necesidades de la empresa. La manera más fácil de publicar anuncios es promocionando las publicaciones ya compartidas en Instagram. Simplemente se selecciona la publicación a promover y luego se presiona el botón «Promocionar». Instagram atrae automáticamente a un público relevante con el que se puede compartir la publicación o también hacer la segmentación de mercado según intereses, rango de edad y género al que se deseas mostrar la promoción. Se puede comenzar con un presupuesto pequeño y publicar el anuncio durante unos días para ver el impacto en las ventas con Instagram. Es importante mencionar que los anuncios de Instagram requieren práctica, por lo que el encargado debe asegurar el ajuste de las publicaciones promocionadas y el público hasta obtener los resultados que deseados.

METODOLOGÍA

La publicidad en Internet ha incorporado nuevas plataformas y oportunidades de negocio para las empresas y marcas, existen muchos tipos de canales publicitarios en internet, según los últimos estudios el más usado por las marcas es la publicidad en las búsquedas, pero ha ganado presencia en los planes de las empresas la publicidad en redes sociales, ya que los modelos de negocio de las plataformas sociales en los últimos años, se ha orientado en restar presencia a los contenidos orgánicos para que las empresas inviertan en publicidad de pago con el fin de conseguir un mayor alcance para sus publicaciones. El presente trabajo pretende determinar los aspectos básicos de la mercadotenia mediante la herramienta instagram ADS ya que se estima que con la publicidad y segmentación adecuada se logrará obtener resultados favorables para el crecimiento y comercialización efectiva de marcas, productos y servicios a publicitar mediante dicha herramienta. Se parte de la premisa de que en una correcta planificación de marketing digital, se debe considerar el uso de varios medios para conseguir un mayor alcance de las acciones, diversificando esfuerzos en las diferentes herramientas que proveen las redes sociales de acuerdo al público objetivo, ya que permite un gran nivel de segmentación y control del presupuesto, por lo que se pretende dar respuesta a la pregunta ¿Cuáles son los aspectos básicos para realizar publicidad en Instagram ADS?

RESULTADOS

Las redes sociales no sólo deben ser vistas como un entretenimiento sino también como una forma más de poder llevar el negocio más lejos. Esta forma de anunciar en redes sociales como Instagram permite llevar a cabo un mejor análisis tanto del público objetivo como de los resultados, con una mejor focalización y mejor rendimiento general.

Todo es cuestión de identificar adecuadamente los objetivos que se persiguen e invertir con estrategia, para ello se pueden utilizar las mismas y muy conocidas 4P´s, las cuales proporcionan las herramientas necesarias para mejorar el producto o imagen, el servicio que se proporciona, los precios así como los descuentos que se pueden realizar a los clientes, la manera de hacer llegar los productos a los clientes, ya sea por distribuidores o empleando la desintermediación, y claro la manera de llegar a más personas. No hay que descartar que estos son solo algunos aspectos que se pueden tener en cuenta utilizando esta nueva modalidad digital, cada empresa de acuerdo con su capacidad económica y necesidades realizará las estrategias correspondientes. Finalmente, las redes sociales a utilizar pueden ser las comunes como Facebook o Twitter, de lo contrario se puede establecer una propia, sin embargo, si la empresa es una PyME se desea dar a conocer, puesto que se está apenas posicionando en el mercado, una buena opción es aquella donde más gente tenga acceso por ejemplo Facebook. Como resultado de aprovechar la tecnología, las Pymes pueden mejorar esa relación con los clientes, diseñar nuevos productos, fidelizar la relación de los clientes, mejorar la posición de la empresa, elevar sus ventas, entre otras. La posibilidad de hacer marketing visual a través de este canal es muy efectiva. A pesar de ello, no se debe olvidar ofrecer al público una buena historia, se debe ser capaz de conectar con ellos y contarles algo que vean interesante, que capte su atención. Hablar en su idioma o de sus gustos e intereses. Pero, sobre todo, saber transmitir emociones para lograr que comenten, sigan y quieran a la empresa o producto. El marketing digital es un medio en constante evolución, sin límites e infinidad de posibilidades. No cabe duda de que Instagram es la mejor red social para realizar publicidad a los negocios o empresas para llevarlos al siguiente nivel. Todo esto puede ser posible aplicando una buena estrategia de marketing con la cual obtener los resultados esperados.

CONCLUSIONES

Cada día son más las empresas que se han dado cuenta de las grandes ventajas de Instagram para llegar a su público, la cual les ofrece un contenido distinto y entretenido con el que captar su atención y lograr así conectar con la marca.

La aplicación de Instagram es inmensamente poderosa en ayudar a construir y mejorar la imagen de una marca determinada, permite que las acciones de marketing sean más atractivas y visuales para el consumidor, funciona como un escaparate que ayuda a que las compañías puedan retratarse a sí mismas, mostrando no solo los productos y servicios que ofrecen, sino además, ser un canal perfecto para difundir sus valores corporativos y filosofía de empresa. El marketing digital se diferencia -en esencia- del marketing tradicional en la manera de contactar con el consumidor, el marketing digital lo hace mediante contenido de calidad, de valor y útil, no siendo intrusivo además de ser bien percibido, nos abre una ventana infinita de posibilidades comerciales, promocionales y de difusión de nuestros productos y servicios. En la actualidad las redes sociales son una oportunidad que no debemos dejar atrás, son una herramienta al alcance de todos que cada día va a más, acotando la manera tradicional de acercarse al consumidor del marketing offline, siendo el nuevo consumidor el eje central y no la marca. El internet se ha convertido en una excelente opción para las Pymes debido a que suele estar al alcance de la mayoría de las personas lo cual facilita el enfocarse a diferentes tipos de clientes o segmentos de mercado. Esta herramienta ahora es parte de la vida de los clientes reales y potenciales por lo que se pueden conocer mejor. Sin duda alguna Instagram ADS es la herramienta más poderosa para dar a conocer productos, servicios y marcas en el mundo digital, donde todos los días millones de personas interactúan con los comercios.

BIBLIOGRAFÍA

About Instagram (2020). Presentamos Reels de Instagram. Consultado en: https://about.instagram.com/es-la/blog/announcements/introducing-instagram-reels-announcement

Alonso García, S., & Alonso García, M. D. M. (2014). LAS REDES SOCIALES EN LAS UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS. Vivat Academia, (126),54-62.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: . Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=525752886004

Berry y Adame (2020). Cómo Hacer Publicidad en Instagram: una Guía de 5 Pasos. Consultado en: https://blog.hootsuite.com/es/publicidad-en-instagram-para-empresas/

Blanes, M. J., (2017). Las curvy como modelo de 'celebritización' y empoderamiento en Instagram. CIC. Cuadernos de Información y Comunicación, 22( ),203-221.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: 1135-7991. Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=93552794015

Caerols Mateo, R., Tapia Frade, A., & Carretero Soto, A. (2013). INSTAGRAM, LA IMAGEN COMO SOPORTE DE DISCURSO COMUNICATIVO PARTICIPADO. Vivat Academia, (124),68-78.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: . Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=525752943005

Carrión Gordón, H., (2010). REDES SOCIALES: ¿AMBIENTE APTO PARA MENORES?. Hachetetepé. Revista científica de educación y comunicación, (1),105-110.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: 2172-7910. Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=683772635001

Dawley y Adame (2019). Cómo usar Instagram para empresas: una guía práctica de seis pasos. Consultado en: https://blog.hootsuite.com/es/instagram-para-negocios/

del BARRIO FERNÁNDEZ, Á., & Ruiz Fernández, I. (2014). LOS ADOLESCENTES Y EL USO DE LAS REDES SOCIALES. International Journal of Developmental and Educational Psychology, 3(1),571-576.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: 0214-9877. Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349851785056

Influencer Marketing Hub (2010). 80 Estadísticas del Marketing de Influencers para el 2020. Consultado en: https://influencermarketinghub.com/es/estadisticas-de-marketing-de-influencers/

Influencer Marketing Hub (2019). ¿Qué es el Marketing de Influencers?: Una Mirada en Profundidad del Próximo Gran Avance del Marketing? Consultado en: https://influencermarketinghub.com/es/que-es-el-marketing-de-influencers-una-mirada-en-profundidad-del-proximo-gran-avance-del-marketing/

Ivars (2020). Guía para segmentar en Facebook e Instagram Ads de forma correcta [Ejemplos]. Consultado en: https://anaivars.com/segmentar-en-facebook-instagram-ads/

Ivars (2020). Publicidad Orgánica versus Publicidad de Pago en redes sociales. Consultado en: https://anaivars.com/publicidad-organica-y-de-pago-en-redes-sociales/

López Peredo, M. C., & Torres Gastelú, C. A. (2010). Redes sociales en proyectos ecoturísticos. Teoría y Praxis, (7),101-114.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: . Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456145285006

Madariaga Orozco, C., & Sierra, O. (2000). REDES SOCIALES Y POBREZA. Psicología desde el Caribe, (5),127-156.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: 0123-417X. Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21300506

Molina, J. L., (2009). Panorama de la investigación en redes sociales. Redes. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales, 17( ),235-256.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: . Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=93112847011

Peris (2020). Cómo hacer publicidad en Instagram Ads [Guía 2020]. Consultado en: https://bloo.media/blog/publicidad-en-instagram-ads/

Plá Vidal, N., (2013). EDUCAR EL NOSOTROS: CON LAS REDES SOCIALES COMO PRETEXTO. Hachetetepé. Revista científica de educación y comunicación, (7),121-128.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: 2172-7910. Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=683772558002

Regalado Cuenca, A. B., Fajardo Caldera, M. I., Casanueva Carmona, N., Bermejo García, M. L., & Castro, F. V. (2012). "¿PARA QUÉ UTILIZAN LAS ADOLESCENTES LAS REDES SOCIALES?". International Journal of Developmental and Educational Psychology, 1(1),609-628.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: 0214-9877. Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349832342062

Roach (2019). Cómo crear un plan de marketing para redes sociales exitoso. Consultado en: https://www.oberlo.com.mx/blog/plan-marketing-redes-sociales

Torres, V. H., (2021). Lo visual se suma: una mirada sobre Instagram y su uso en la Campaña nacional por la legalización del aborto entre 2018-2019. Millcayac, VIII(14),349-390.[fecha de Consulta 30 de Marzo de 2023]. ISSN: . Recuperado de: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=525869021017

Varas Rojas, L. E. (2009). Imaginarios sociales que van naciendo en comunidades virtuales: Facebook, crisis analógica, futuro digital. IV Congreso Online del Observatorio para la Cibersociedad, november 12-29,

consultado el 28/02/2023. (www.cibersociedad.net/congres2009/actes/html/com_imaginarios-sociales-que- van-naciendo-en-comunidades-virtuales-facebook_709.html)

BIOGRAFÍA

Abraham Espejo Martínez es Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca, México, Profesor Invertigador de Tiempo Completo en la Facultad de Contaduría y Administración, integrante del cuerpo académico en consolidación Innovación Mercadológica y miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México.

Abigail del Carmen Espejo Cruz es Ingeniero en Agricultura Sustentable y Protegida por la Universidad Tecnológica de los Valles Centrales de Oaxaca y estudiante de la Maestría en Biología Molecular y Celular de Plantas en la Universidad Politécnica de Valencia, España.

Sandra Beatríz Zavaleta Herrera Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca, México, Profesor Invertigador de Tiempo Completo en la Facultad de Contaduría y Administración, integrante del cuerpo académico en consolidación Innovación Mercadológica.

Benito Roberto Ortíz Cervantes Maestro en Fiscal por la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca, México, Profesor Invertigador de Tiempo Completo en la Facultad de Contaduría y Administración, integrante del cuerpo académico en consolidación Innovación Mercadológica.

LA GRAN EMPRESA COLOMBIANA CONSTRUCTORA DE OTRAS OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL: RENDIMIENTO Y EVA

Jorge Alberto Rivera Godoy, Universidad del Valle

RESUMEN

El propósito de esta investigación es examinar el rendimiento y EVA de la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil en el período 2016-2021 mediante el análisis y comparación de indicadores contables y de gestión de valor que miden su crecimiento, eficiencia, eficacia y efectividad financiera para lograr utilidades contables y residuales. Se encuentra que la gran constructora de este sector logra en promedio un rendimiento del capital orientado por el comportamiento de la eficacia en la gestión de costos y gastos; pero destruye valor económico agregado en los primeros cinco años, y el valor económico agregado en el sexenio es negativo. El resultado positivo del rendimiento del capital y su relación directa con el margen neto son semejantes a los hallados en las empresas afines en Estados Unidos de América y en el medio global; aunque la constructora colombiana es menos efectiva, además estas empresas internacionales generaron valor económico agregado todos los años, lo que pone a la colombiana en una desventaja competitiva. Este trabajo podría ser ampliado para grupos de empresas análogas en su estructura jurídica, edad, etapa de su ciclo de vida.

PALABRAS CLAVE: Valor económico agregado, valor de mercado agregado, indicadores financieros de eficiencia, eficacia y efectividad, constructora de obras de ingeniería civil

THE GREAT COLOMBIAN CONSTRUCTION COMPANY OF OTHER CIVIL ENGINEERING WORKS: PERFORMANCE AND EVA

ABSTRACT

The purpose of this research is to examine the performance and EVA of the large Colombian construction company of other civil engineering works in the period 2016-2021 through the analysis and comparison of accounting indicators and value management that measure its growth, efficiency, efficacy and effectiveness. financing to achieve accounting and residual profits. It is found that the large construction company in this sector achieves, on average, a return on capital oriented by the behavior of efficacy in the management of costs and expenses; but it destroys economic value added in the first five years, and the economic value added in the six-year term is negative. The positive result of the return on capital and its direct relationship with the net margin are like those found in related companies in the United States of America and in the global environment; Although the Colombian construction company is less effective, these international companies also generated added economic value every year, which puts the Colombian company at a competitive disadvantage. This work could be extended to groups of companies similar in their legal structure, age, stage of their life cycle.

JEL: G30, L74, M41

KEYWORDS: Economic Value Added (EVA); Market Value Added; Efficiency, Efficacy, and Effectiveness Financial Indicators; Civil Engineering Construction Company

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como objetivo analizar el rendimiento y *EVA* de la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil en el sexenio 2016-2021. Se encuentra una fluctuación en el crecimiento del activo neto operacional; igualmente, logra un rendimiento del capital en cuatro años, y en promedio, manteniendo una relación directa con el margen de utilidad neta; pero solo logra crear valor económico agregado en el último año, y por consiguiente un valor mercado agregado negativo en los seis años; los resultados positivos del rendimiento promedio del capital y su relación positiva con el margen neto se replican en la empresa afín en Estados Unidos de América y en el entorno global, pero que superan los logrados por la constructora colombiana, y además crean valor económico agregado cada año. La ponencia se ha organizado así: se comienza con la metodología y marco teórico, en la que se escoge y define los indicadores financieros pertinentes; luego se analiza el ejercicio financiero de la empresa del sector ingeniería y construcción en Estados Unidos de América y en el entorno mundial; después se examinan los indicadores de la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil; a continuación, se comparan e interpretan los resultados, y para finalizar se presentan las conclusiones.

METODOLOGÍA Y MARCO TEÓRICO

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo con el que se puede medir las actividades que inciden sobre el desempeño financiero de la empresa constructora, mediante la utilización del método del análisis de tendencias de indicadores contables (Zutter & Smart 2019) y de gestión del valor, que de forma complementaria "proporcionan una herramienta más poderosa para evaluar el desempeño" (Obaidat, 2019, p. 66). Los indicadores escogidos calculan las siguientes actividades financieras: crecimiento, eficiencia, eficacia, efectividad, valor económico agregado, valor de mercado agregado, porcentaje de utilidad o pérdida residual y valor económico agregado por unidad monetaria de inversión. El crecimiento es medido por el comportamiento en el tiempo del activo neto operacional, ANO. "La eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, en especial los activos operacionales, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en cada uno de los mismos" (Ortiz, 2018, p. 223) se calcula con la rotación de activos. La eficacia en el control de los costos y gastos de la fábrica y su efecto sobre la utilidad se mide con los márgenes de utilidad (Rivera, 2017). La efectividad en la obtención de utilidades a sus propietarios por sus inversiones se calcula con el rendimiento del capital, *ROE*. En el sistema Dupont ampliado, el *ROE* resulta del producto de la rotación de activos, el margen de utilidad neta y el apalancamiento financiero, este último surge de dividir el activo sobre el patrimonio (Ross, Westerfield & Jordan, 2019).

"*La evaluación del desempeño financiero mediante indicadores contables, incluidos el ROE y los márgenes de utilidad, ha sido cuestionada principalmente por no considerar el costo de capital propio, ni el riesgo*" (Stern & Willette, 2014), "*por estar influenciado por la políticas contables adoptadas (Atrill, 2017) y por ser cortoplacista, limitaciones que parcialmente han sido mejoradas por los indicadores de gestión de valor, entre los que sobresalen el EVA y el VMA*" (Arnold & Lewis, 2019), que se presentan a continuación:

El *EVA* es la utilidad residual que resulta de la diferencia entre la utilidad operacional después de impuestos (UODI) y el cargo de capital (Stewart, 2000):

$$EVA_t = UODI_t - Cargo\ de\ capital_t, \quad (1)$$

El cargo de capital surge del producto del activo neto operacional (ANO_t) por el costo de capital ($\mathrm{Ko_t}$) en el año t:

$$Cargo\ de\ capital_t = (ANO_t)(Ko_t), \quad (2)$$

El ANO_t es igual a la suma del activo fijo neto operacional ($AFNO_t$) y el capital de trabajo neto operativo ($KTNO_t$). El $AFNO_t$ surge de la diferencia entre el activo fijo operacional y la depreciación, en

tanto que el $KTNO_t$ es la diferencia entre el activo corriente operativo y el pasivo corriente sin costo explícito.

De acuerdo con Modigliani & Miller (1963, p. 441) el costo de capital(Ko_t) se calcula así:

$$Ko_t = Ke(1 - L) + Ki(1 - t)L, \quad (3)$$

Donde Ke representa el costo del capital propio, L la estructura de capital que resulta de dividir la deuda con costo explícito entre el activo neto operacional y Ki el costo de la deuda, que una vez es deducida su protección fiscal (t) queda como $Ki(1 - t)$. Stewart (2000) muestra otra forma de calcular el *EVA*:

$$EVA = [ANO_t]\,[(UODI_t\,/\,ANO_t) - (Ko_t)] \quad (4)$$

Donde $UODI_t\,/ANO_t$ representa la rentabilidad después de impuestos del activo neto operacional, que siguiendo la estructura del sistema Dupont es igual al producto del margen de la utilidad operacional después de impuestos $(UODI_t\,/Ventas_t)$ por la rotación del activo neto operacional$(Ventas_t\,/ANO_t)$:

$$UODI_t\,/ANO_t = (UODI_t\,/Ventas_t)\;(Ventas_t\,/ANO_t) \quad (5)$$

La expresión $[(UODI_t\,/\,ANO_t) - (Ko_t)]$ representa el porcentaje de utilidad o pérdida residual.
El valor de mercado agregado VMA del período se determina sumando el valor presente de los *EVAs* de varios años; que se puede enunciar matemáticamente así:

$$\mathrm{VMA} = \sum_{j=1}^{j=n} EVA_j\,/\,(1 + \mathrm{Koj})^j \quad (6)$$

Para conocer el *EVA* que genera el activo neto operacional, se utiliza la siguiente relación:

$$EVA_t\,/ANO_t \quad (7)$$

Marco de Referencia

Los indicadores de desempeño financiero en el período 2016-2021 de la empresa del sector ingeniería y construcción en el ámbito global (ICG) de un promedio de 1.204 organizaciones se presentan en la Tabla 1. El *ROE* en los seis años fue positivo y estuvo rondando el 9,3%, producto de la combinación del margen de utilidad neta (2,7%), que siempre fue positivo, de la rotación de activos totales (2,15 veces) y del apalancamiento financiero (161,9%). Los índices de efectividad y eficacia fluctuaron cada dos años en el mismo sentido; mientras que la eficiencia aumentó al comienzo y final del periodo y disminuyó en el intermedio, contrario a lo sucedido con el apalancamiento financiero que disminuyó en los años extremos y aumentó en el interludio. El menor y mayor *ROE* se presentaron en el 2016 (7,6%) y 2021 (10,4%), precisamente donde se presentó la menor y mayor eficacia: 2016 (2,1%) y 2021 (3,0%).

Tabla 1: Indicadores Promedio de la ICG

Indicador	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Promedio	σ
Sistema Dupont ampliado								
ROE	7,6	10,0	10,1	9,6	7,9	10,4	9,3	1,2
Margen de utilidad neta (%)	2,1	2,8	3,0	2,9	2,3	3,0	2,7	0,4
Rotación de activos totales (veces)	2,24	2,32	2,17	2,07	2,02	2,11	2,15	0,11
Apalancamiento financiero (%)	162,7	155,3	156,0	160,8	169,3	167,0	161,9	5,7
EVA, VMA y EVA/ANO								
EVA (MMUS$)	13	14	12	26	32	30	21	
ANO (MMUS$)	637	618	675	736	785	814	711	
UODI/ANO (%)	9,3	9,5	9,6	9,5	8,9	9,1	9,3	0,3
Ko (%)	7,2	7,3	7,8	6,0	4,8	5,4	6,4	1,2
Utilidad residual (%)	2,0	2,2	1,8	3,5	4,1	3,7	2,9	1,0
VMA a 1-1-2016 (MMUS$)	97							
EVA/ANO	0,02	0,02	0,02	0,03	0,04	0,04	0,03	0,01
Número de empresas	1.118	1.185	1.183	1.208	1.263	1.267	1.204	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Damodaran (2022). Nota: MMUS$ denota cifras monetarias en millones de dólares

La ICG generó *EVA* con altibajos anuales, solo interrumpido por un aumento entre 2019-2020, y que dejó como promedio anual $21 MMUS. El *EVA* mantuvo una relación directa con el porcentaje de utilidad residual, con sus crestas más baja y alta en idénticos años: 2018 (1,8%) y 2020 (4,1%), y dependió de los comportamientos del ANO, UODI/ANO y Ko. El ANO después de reducirse el primer año, creció, la UODI/ANO y Ko tuvieron orientaciones similares, oscilando cada dos años. Los promedios de estos inductores fueron: ANO ($711 MMUS), UODI/ANO (9,3%), Ko (6,4%) y el porcentaje de utilidad residual (2,9%). El valor de mercado agregado del sexenio fue de $97 MMUS a 1-1-2016. En términos relativos se creó un promedio de *EVA* de $0,03 US por cada dólar invertido en el ANO. Al cotejar los indicadores UODI/ANO y *ROE* anuales se observa que mantuvieron una misma orientación y sus promedios fueron iguales (9,3%). Los indicadores que dan cuenta del desempeño financiero en el período 2016-2021 de la empresa del sector ingeniería y construcción en Estados Unidos de América (ICEUA) de un promedio de 52 firmas se exhiben en la Tabla 2. El *ROE* fue positivo cada año, y promedió el 5,2%, producto del margen de utilidad neta (1,4%), que, también, fue positivo anualmente, de la rotación de activos totales (4,39 veces) y del apalancamiento financiero (85,4%), con orientaciones similares entre la efectividad y la eficacia que oscilaron cada dos años; mientras que la eficiencia aumentó al comienzo, pero luego disminuyó, contrario al apalancamiento financiero que disminuyó al comienzo, pero posteriormente aumentó.

El más bajo y alto *ROE* se presentaron en el 2016 (2,1%) y 2018 (9,3%); el 2016 fue menos efectivo por haber sido el de menor eficacia, en tanto que el 2018 fue más efectivo por haber tenido mayor eficacia y eficiencia del periodo. La ICEUA generó *EVA* todos los años de forma progresiva, salvo un descenso en el 2019, lo cual dejó como promedio $52 MMUS; arrancó el sexenio con el menor *EVA* ($39 MMUS) en el 2016 y lo subió al máximo en el 2018 ($68 MMUS), manteniendo una relación positiva con el indicador UODI/ANO y con el porcentaje de utilidad o pérdida residual; aunque solo coincidieron con los picos más alto en el 2018 (21,3% y 14,3% respectivamente). El ANO y el Ko no mostraron relación con el *EVA*, dado que el primero osciló cada año, salvo el bienio 2018-2019 que aumentó, y el segundo se mantuvo constante hasta el 2017 y luego varió anualmente. Los promedios de estos inductores fueron: ANO ($522 MMUS), UODI/ANO (16,8%), Ko (6,7%) y el porcentaje de utilidad residual (10,1%). El valor de mercado agregado del sexenio fue de $245 MMUS a 1-1-2016. En términos relativos se creó un promedio de *EVA* de $0,10 US por cada dólar invertido en el ANO. Al equiparar los índices anuales de *ROE* y UODI/ANO, se observó que sus directrices no fueron similares, y con una supremacía del segundo.

Tabla 2: Indicadores Promedio de la ICEUA

Indicador	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Promedio	σ
Sistema Dupont ampliado								
ROE	2,1	7,7	9,3	3,4	2,5	6,5	5,2	3,0
Margen de utilidad neta (%)	0,6	2,0	2,2	1,0	0,7	1,8	1,4	0,7
Rotación de activos totales (veces)	4,58	4,97	5,31	3,92	3,80	3,73	4,39	0,67
Apalancamiento financiero (%)	80,8	78,0	80,6	87,6	89,1	96,0	85,4	6,8
EVA, VMA y *EVA*/ANO								
EVA (MMUS$)	39	51	68	40	53	61	52	
ANO (MMUS$)	489	468	479	609	523	565	522	
UODI/ANO (%)	15,5	18,4	21,3	14,6	14,9	16,0	16,8	2,6
Ko (%)	7,5	7,5	7,0	8,0	4,8	5,2	6,7	1,3
Utilidad residual (%)	8,0	10,9	14,3	6,5	10,1	10,7	10,1	2,7
VMA a 1-1-2016 (MMUS$)	245							
EVA/ANO	0,08	0,11	0,14	0,07	0,10	0,11	0,10	0,03
Número de empresas	48	49	52	54	61	48	52	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Damodaran (2022). Nota: MMUS$ denota cifras monetarias en millones de dólares

Rendimiento y Eva de la Gran Empresa Colombiana Constructora de Otras Obras de Ingeniería Civil (GICC)

De las bases de datos EMIS professional (2022) y Superintendencia de Sociedades (2022) se consiguieron los estados financieros en el período 2016-2021 de las empresas de gran tamaño del sector construcción de otras obras de ingeniería civil con actividades acorde al CIIU 4290 (DANE, 2020), como son la construcción, conservación y reparación de instalaciones industriales, obras portuarias y fluviales, vías de navegación, dragado, instalaciones deportivas, entre otras. El número de constructoras consideradas fueron: 138 para el 2016; 140 para el 2017; 173 para el 2018; 165 para el 2019; 178 para el 2020 y 139 para 2021. Se tomó las empresas constructoras con activos superiores a los 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes, conforme al artículo 2 de la Ley 905 de 2004 (Congreso de Colombia, 2004). El *ROE* fue positivo en cuatro años, y su promedio de 0,7%, que resultó del producto del margen de utilidad neta (0,6%), la rotación de activos totales (0,48 veces) y el apalancamiento financiero (259,2%). El *ROE* presentó altibajos hasta el 2020, solo en el 2021 continuo la caída del año anterior, manteniendo una relación directa con el margen de utilidad neta; pero no presentó relación con la rotación de activos totales, que cayó hasta el 2018 y luego varió; ni con el apalancamiento financiero que fluctuó hasta el penúltimo año. El menor *ROE* (-2,2%) se presentó en el 2018 debido a que tuvo un margen de pérdida neta (-1,8%), que fue amplificado negativamente por uno de los mayores apalancamientos financieros (270,2%) del periodo; mientras el máximo *ROE* (3,8%) tuvo lugar un año anterior, impulsado primordialmente por el más alto margen de utilidad neta (3,2%), puesto que el apalancamiento financiero (238,0%) fue en el más bajo del sexenio, disminuyendo su amplificación positiva. Los picos de la rotación de activos se presentaron en otros años diferentes a los del *ROE*. Por lo tanto, se puede deducir que el comportamiento de la efectividad está condicionado principalmente a la orientación de la eficacia. Ver Tabla 3.

Tabla 3: Sistema Dupont Ampliado de la GICC

Indicador	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Promedio	σ
ROE (%)	2,3	3,8	-2,2	1,2	0,2	-1,3	0,7	2,2
Margen de utilidad neta (%)	1,8	3,2	-1,8	0,9	0,2	-0,9	0,6	1,8
Rotación de activos totales (veces)	0,54	0,50	0,44	0,52	0,40	0,45	0,48	0,05
Apalancamiento financiero (%)	239,7	238,0	270,2	255,8	258,4	293,2	259,2	20,6

Fuente: Elaboración propia con base en EMIS professional (2022), Superintendencia de Sociedades (2022) y Rivera, Bastidas y Meneses (2022).

La gran constructora promedio colombiana de otras obras de ingeniería civil destruyó valor económico agregado en los primeros cinco años, pero mejorando cada año, salvo una caída en el 2019; su promedio anual fue de $-464 MM. El *EVA* conservó una relación negativa con el cargo de capital, pero fue poco afín al comportamiento de la UODI, que aumentó al comienzo y final del período, y disminuyó en el intermedio (Tabla 4).

Tabla 4: *EVA* Promedio Por Empresa de la GICC y sus Inductores

Indicador	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Promedio	σ
EVA (MM$)	-1.191	-528	-238	-1.041	-302	516	-464	
UODI (MM$)	2.878	3.083	2.328	2.207	1.752	1.960	2.368	
Cargo de capital (MM$)	4.069	3.611	2.566	3.249	2.054	1.445	2.832	
A. Indicadores del Inductor Uodi								
UAII (MM$)	3.837	4.672	3.475	3.294	2.576	2.841	3.449	
Impuestos (MM$)	959	1.588	1.147	1.087	824	881	1.081	
B. Indicadores del Inductor Cargo de Capital								
ANO (MM$)	36.530	37.994	36.253	37.454	35.756	38.064	37.008	
Ko (%)	11,1	9,5	7,1	8,7	5,7	3,8	7,7	2,7
C. Indicadores del Inductor Ko								
Ke [1] (%)	16,0	15,6	12,6	17,7	11,1	15,7	14,8	
Ki [2](%)	11,4	9,8	7,8	7,4	6,3	4,9	7,9	
L (%)	65,7	66,8	74,7	70,9	78,2	96,6	75,5	
t (%)	25,0	34,0	33,0	33,0	32,0	31,0	31,3	
D. Sistema Dupont del Índice Uodi/Ano								
UODI/ ANO (%)	7,9	8,1	6,4	5,9	4,9	5,1	6,4	1,4
UODI/Ventas (%)	4,7	5,1	4,3	3,6	3,5	2,9	4,0	
Ventas/ANO (veces)	1,69	1,58	1,48	1,63	1,38	1,75	1,58	
E. Utilidad o Pérdida Residual								
Utilidad o pérdida residual (%)	-3,3	-1,4	-0,7	-2,8	-0,8	1,4	-1,3	1,7
F. Valor del Mercado Agregado								
VMA a 1-1-2016 (MM$)	-2.293							
G. *Eva* de la Inversión								
EVA/ANO	-0,03	-0,01	-0,01	-0,03	-0,01	0,01	-0,01	0,02

Fuente: Elaboración propia con base en EMIS professional *(2022), Superintendencia de Sociedades (2022), Rivera, Bastidas y Meneses (2022) y Damodaran (2022).Notas: MM$ denota cifras en millones de pesos colombianos. [1] ver fuentes de información complementaria para su cálculo en Rivera & Alarcón (2012, p. 92). [2] se toma la tasa promedio anual de crédito preferencial o corporativo reportado por la Superintendencia Financiera de Colombia (2022).*

La UODI fue positiva con unas relaciones directas con la utilidad operacional y los impuestos. Sus promedios fueron correspondientemente de $2.832 MM, $3.449 MM y $1.081 MM (parte a. de la Tabla 4). El cargo de capital siguió la orientación del Ko, mientras que el ANO fluctuó cada año. Los promedios del cargo de capital, ANO y Ko fueron en su orden de $2.832 MM, $37.008 MM y 7,7% (parte b. de la Tabla 4). El Ko mantuvo una relación inversa con L, y una relación directa con Ki, salvo en el 2019; mientras Ke disminuyó hasta el 2018 y luego varió, y t inició subiendo el primer año, cayó en el siguiente, luego se estabilizó, y volvió a caer en el último bienio. El Ko más alto (11,1%) se presentó en el 2016, justo cuando Ki (11,4%) fue mayor, y L (65,7%) y t (25,0%) fueron menores; mientras en el 2021 donde se presentó el menor Ko (3,8%), precisamente cuando se presentaron el menor Ki (4,9%) y el mayor L (96,6%). Los inductores del Ko mostraron los siguientes promedios: Ke = 14,8%, Ki = 7,9%, L = 75,5% y t = 31,3% (parte c. de la Tabla 4). El indicador UODI/ANO no mantuvo una relación directa con el *EVA*, pero sí con

la UODI. El comportamiento de la UODI/ANO resultó de la combinación de la orientación de sus dos inductores: UODI/ventas que aumentó el primer año, y luego cayó, y de ventas/ANO que disminuyó hasta el 2018 y después osciló; con lo que se puede deducir que la directriz de la efectividad en lograr utilidades operacionales después de impuestos depende tanto de la eficacia en el control de costos-gastos operativos como de la eficiencia en la utilización de los activos netos operacionales. En el 2017 se presentó el mayor índice UODI/ANO (8,1%), justo cuando tuvo lugar el mayor índice UODI/ventas (5,1%); mientras en el 2020 se presentó la menor relación UODI/ANO (4,9%), precisamente cuando el indicador ventas /ANO (1,38 veces) fue más bajo. Los promedios de los indicadores UODI/ANO, UODI/ventas y ventas/ANO fueron respectivamente 6,4%; 4,0% y 1,58 veces (parte d. de la Tabla 4).

La relación positiva del porcentaje de utilidad residual con el *EVA* y la relación negativa del Ko con el *EVA*, muestra que la orientación del *EVA* dependió en gran medida de la orientación del Ko. El menor porcentaje de utilidad residual se presentó en el 2016 (-3,3%), año donde se destruyó más *EVA*; mientras que el mayor porcentaje de utilidad residual tuvo lugar en el año 2021 (1,4%), único año en que se generó *EVA*.

El valor de mercado agregado de la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil fue de $-2.293 MM al 01 de enero de 2016, no ratificando los resultados promedios positivos del desempeño financiero en el sexenio que suministraron los indicadores contables, como el margen de utilidad neta y el *ROE* (Tabla 3 y parte f de la Tabla 4). El *EVA* promedio generado por cada COP invertido en el ANO fue de $-0,01, siendo menor en el 2016 ($-0,03) y mayor en el 2021 ($0,01), años en que respectivamente se destruyó el mayor valor económico agregado y se tuvo el único *EVA* positivo.

RESULTADOS

En este apartado se cotejan los más importantes indicadores de desempeño de la gran constructora de otras obras de ingeniería civil en Colombia (GICC) con los de la empresa del sector ingeniería y construcción en el ámbito global (ICG) y en los Estados Unidos de América (ICEUA).

Crecimiento

La inversión en ANO cambió en los tres grupos de empresas, pero con algunas diferencias: en la GICC varió cada año, en la ICG cayó en el primer año y después creció, y en la ICEUA osciló en casi todos los años (Tablas 1, 2 y 4).

Efectividad

El *ROE* anual fue positivo en las tres agrupaciones, salvo en el 2018 y 2021 que fue negativo para GICC; además, el *ROE* fluctuó de manera semejante en los países foráneos, puesto que la variación en la GICC fue más frecuente. Al cotejar el *ROE* promedio de la GICC (0,7%) con el de la ICEUA (5,2%) y el de la ICG (9,3%), y la dispersión del *ROE* de la GICC (2,2%) con la de la ICEUA (3,0%) y la de la ICG (1,2%), se halló que la efectividad de la GICC "*fue menor que los grupos extranjeros y con un riesgo intermedio; en contraste con la ICG que fue la más efectiva y con menor riesgo, mientras la ICEUA mantuvo una efectividad intermedia, pero con mayor riego. Al separar los componentes del ROE se encontró una mayor afinidad de su comportamiento con el margen de utilidad neta en los tres grupos (GICC, ICG y ICEUA), que, igualmente, fue positivo cada año, salvo (Rivera Godoy, 2022*" en el 2018 y 2021 en la GICC. Al confrontar el promedio del margen de utilidad neta de la GICC (0,6%) con el de la ICEUA (1,4%) y el de la ICG (2,7%), y la desviación estándar de este margen de la GICC (1,8%) con la de la ICEUA (0,7%) y la de la ICG (0,4%) se halló que la eficacia de la GICC fue inferior y con el mayor riesgo, seguida de la ICEUA, aunque con riesgo intermedio, en tanto que la ICG fue la más eficaz y con el menor riesgo. De otro lado, la rotación de activos totales fue en promedio de 0,48 veces en la GICC, de 4,39 veces en la ICEUA y de 2,15 veces en la ICG, y con una desviación de 0,05 veces en la GICC, de 0,67 veces en la

ICEUA y de 0,11 veces en la ICG; lo que significa que la eficiencia fue menor en la GICC, pero más estable, seguida de la ICG, con una estabilidad intermedia, quedando la ICEUA como la más eficiente, pero más inestable. Mientras que el apalancamiento financiero estuvo en torno a un 259,2% en la GICC, de un 85,4% en la ICEUA y de un 161,9% en la ICG, con una desviación estándar de 20,6% en la GICC, de 6,8% en la ICEUA y de 5,7% en la ICG, revelando que la GICC usa una mayor ponderación de deuda, pero con una dispersión más alta, seguido de la ICG, que tiene la desviación más baja, y de la ICEUA con una su dispersión intermedia (Tablas 1, 2 y 3).

Valor Económico Agregado

La empresa promedio de la GICC destruyó *EVA* en cinco años, mientras en las foráneas se creó *EVA* todos los años; su comportamiento fue similar entre la GICC y la ICEUA, que mejoró cada año, con una caída en el 2019, mientras que en la ICG osciló en varios años (Tablas 1, 2 y 4); el inductor que más se alineó con su comportamiento fueron: el Ko en la GICC, la UODI/ANO en la ICEUA y la combinación de UODI/ANO y Ko en la ICG. Además, el VMA en el sexenio con valores a 1-1-2016 fue solo positivo para las extranjeras: GICC ($-2.293 MM), ICEUA ($245 MMUS) y ICG ($97 MMUS). Al repasar los inductores del *EVA* se halló que el promedio del índice UODI/ANO de la GICC (6,4%) fue inferior al de la ICG (9,3%), y al de la ICEUA (16,8%), si bien con una mayor dispersión para la ICEUA (σ = 2,6%), seguido de la GICC (σ = 1,4%) y de la ICG (σ = 0,3%); mientras que el promedio del Ko de la GICC (7,7%) fue mayor que el de la ICEUA (6,7%) y que el de la ICG (6,4%), pero con una mayor dispersión en la GICC (σ = 2,7%) en comparación con el de la ICEUA (σ = 1,3%) y el de la ICG (σ = 1,2%). Lo que evidenció que la GICC fue la menos eficaz en el control de costos operativos y financieros. Por tal motivo, el porcentaje de utilidad residual promedio en la GICC (-1,3%) fue menor al de la ICG (2,9%) y al de la ICEUA (10,1%); aunque con una dispersión intermedia en la GICC (σ = 1,7%) contrastado con la de la ICG (σ = 1,0%) y la de la ICEUA (σ = 2,7%). De otro lado, se halló que el *EVA* promedio que creó el activo neto operacional fue de $-0,01 en la GICC, que estuvo por debajo de las creadas por la ICG ($0,03) y por la ICEUA ($0,10). Ver tablas 1,2 y 4. El desempeño financiero, medido por el indicador contable: *ROE*, fue mejor en la ICG, pero cuando se midió con el indicador de gestión de valor: porcentaje de utilidad o pérdida residual, fue mejor en la ICEUA; con cualquiera de los indicadores la de más bajo desempeño fue la GICC, como se observa en la Tabla 5.

Tabla 5 Comparativo del Desempeño Financiero

***ROE* (%)**	**=**	**Margen neto (%)**	**x**	**Rotación de activos (veces)**	**x**	**Apalancamiento financiero (%)**
Mayor en ICG Menor en GICC	=	Mayor en ICG Menor en GICC	x	Mayor en ICEUA Menor en GICC	x	Mayor en GICC Menor en ICEUA
Utilidad o pérdida residual (%)	=	UODI/ANO	-	Ko		
Mayor en ICEUA Menor en GICC	=	Mayor en ICEUA Menor en GICC	-	Mayor en GICC Menor en ICG		

En esta figura se comparan los indicadores promedios del desempeño financiero, y sus inductores, de la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil (GICC) con los de la empresa de construcción e ingeniería en el medio global (ICG) y en Estados Unidos de América (ICEUA). Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

De la evaluación realizada a la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil durante el periodo 2016-2021 se halló una fluctuación anual del ANO; mientras que la empresa afín en Estados Unidos de América también osciló, pero con menor frecuencia, mientras que en ámbito global aumentó a partir del 2017. El *ROE* anual de GICC fue positivo en cinco años, y en todos los años en las empresas equivalentes en Estados Unidos de América y en ámbito mundial; su promedio fue inferior al mostrado en los países foráneos; y con una desviación estándar intermedia por arriba a la de la ICG, pero por abajo a la de la

ICEUA; con lo que se señala su menor efectividad en lograr utilidades para los inversionistas, contrario a la mayor efectividad y estabilidad presentada por la ICG. El comportamiento del *ROE* de la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil quedó ligado a la orientación del margen de utilidad neta, lo mismo ocurrió con las empresas análogas foráneas, si bien su eficacia fue inferior. El apalancamiento financiero afectó su efectividad en una proporción mayor que en las firmas extranjeras, y de forma negativa en dos años. Mientras que la rotación de activos influyó en menor medida la orientación del *ROE*, al igual que los pares foráneos, aunque fue más baja, mostrando su menor eficiencia en el uso de los activos totales. La gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil destruyó *EVA* en los primeros cinco años, en contraste con la empresa análoga en norteamericana y en el medio global que crearon valor en todos los años; esto condujo a que el VMA en el sexenio fuera negativo en la constructora colombiana y positivos en las foráneas. El comportamiento del *EVA* de la GICC mantuvo una relación directa con el porcentaje de utilidad o pérdida residual, al igual que las foráneas, pero estos porcentajes fueron inferiores a los logrados por la empresa extranjera. El rendimiento después de impuestos del activo neto operacional fue inferior en la GICC, y su costo de capital superior, haciendo que su diferencia fuera negativa; contrario a lo mostrado en las constructoras de países extranjeros que fueron positivas. El *EVA* promedio que generó el ANO invertido por parte la gran constructora colombiana de otras obras de ingeniería civil fue de $-0,01, menor a los mostrados por sus referentes del exterior. En resumen, de acuerdo con los indicadores promedios contables la gran constructora colombiana logró un desempeño favorable, aunque inferior a sus pares internacionales, el cual no fue corroborado por los indicadores promedios de gestión de valor que fueron negativos, y, también, peores a los de sus referentes del exterior. Este trabajo puede complementarse con exploraciones en grupos de constructoras homogéneos en sus edades, estructura jurídica y etapas de su ciclo de vida.

BIBLIOGRAFÍA

Arnold, G. & Lewis. D. (2019). *Corporate financial management* (6th ed.). UK: Pearson.

Atrill, P. (2017). *Financial management for decision maker* (8th ed.). UK: Pearson Educación.

Congreso de Colombia (agosto de 2004). Ley 905 de 2004.

Damodaran, A. (2022). [Base de datos en línea]. Recuperado de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/

DANE (2020). Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas. Revisión 4 adaptada para Colombia. CIIU Rev. 4 A.C. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIU_Rev_4_AC2020.pdf

EMIS professional (2022). ISI Emerging Markets Group (Base de datos). Recuperado de: https://www-emis-com.bd.univalle.edu.co/php/dashboard

Modigliani, F. & Miller, M. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. *The American Economic Review*, *53*, 433-443.

Obaidat, A. (2019). Is economic value added superior to earnings and cash flows in explaining market value added? an empirical study. *International Journal of Business, Accounting and Finance, 13* (1), 57-69.

Ortiz, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF* (16ª ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Rivera, J. (2017). *Introducción a la administración financiera: fundamentos y aplicaciones para crear valor (2ª reimpresión)*. Cali: Universidad del Valle.

Rivera, J. & Alarcón, D. (2012). El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones de Cali. *Estudios Gerenciales*. Vol. 38, No. 123, pp. 85-100.

Rivera, J., Bastidas, R. y Meneses, F. (2022). Rentabilidad y EVA de la empresa colombiana constructora de otras obras de ingeniería civil. *Entramado* (en revisión de pares).

Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J. & Jordan, B. (2019). *Corporate finance* (12th. ed.). NY: McGraw-Hill Education.

Stern, J. M., & Willett, J. T. (Winter, 2014). A Look Back at the Beginnings of EVA and Value Based Management: An Interview with Joel M. Stern. Journal of Applied Corporate Finance, 26(1), 39-46.

Stewart, B. (2000). *En busca del valor*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

Superintendencia Financiera de Colombia (2022). *Tasa de interés y desembolsos por modalidad de crédito.* Recuperado de https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60955t

Superintendencia de Sociedades. (2022). Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS). Recuperado de https://siis.ia.supersociedades.gov.co/#/

Zutter, C. & Smart, S. (2019). *Principles of managerial finance brief* (8th ed.). UK: Pearson Education.

RECONOCIMIENTO

El autor agradece el apoyo de las estudiantes Robinson Bastidas González y Freddy Alberto. Meneses Tigreros del Programa de Contaduría Pública de la Universidad del Valle.

BIOGRAFÍA

Jorge Alberto Rivera-Godoy es Doctor Distinguido “Cum Laude” en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid, España. Profesor titular de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle – Sede San Fernando, Calle 4B No. 36-00, Cali, Colombia. Coordinador del grupo de investigación en Generación de Valor Económico.

MODELO DE AHORRO PARA LA VEJEZ DE EMPLEADOS INFORMALES DEL SECTOR AGROPECUARIO

John Milton Díaz Villarraga, Universidad Santo Tomás, Colombia

RESUMEN

El Empleo informal es un inconveniente estructural en cuanto a la protección en seguridad social, Colombia presenta altos niveles de informalidad en el sector agrícola y se precisa la atención d l estado o del sector privado por atender estas necesidades. El ahorro para la vejez es importante para un individuo en su edad de retiro, ya que acumula recursos que debe usar en esta etapa de la vida. Hoy Colombia no cuenta con una política estable y duradera que garantice dichos recursos, solo subsisten subsidios vinculados al desempeño que protege la producción nacional del producto externo en cuanto a competitividad. El modelo teórico planteado es un esquema de solución, aunque no garantiza la protección social, puede ser un alivio temporal de gran ayuda, ya que permite desarrollo y bienestar actual y para el futuro mayor generación de capitalización del ahorro con tasa de rentabilidad de mayor expectativa que la generada por un ahorro tradicional e l mercado financiero. Por lo tanto, se convierte en una posibilidad cierta para el beneficio de esta clase de población, que hoy esta desprotegida.

PALABRAS CLAVE: Economía solidaria, Empleo informal, Ahorro, Proyectos Productivos, Desarrollo Regional y Local

ABSTRACT

Informal employment is a structural inconvenience in terms of social security protection, Colombia has high levels of informality in the agricultural sector and the attention of the state or the private sector is required to meet these needs. Saving for old age is important for an individual in retirement age, since it accumulates resources that must be used at this stage of life. Today Colombia does not have a stable and lasting policy that guarantees these resources, only subsidies linked to performance that protect the national production of the external product subsist in terms of competitiveness. The proposed theoretical model is a solution scheme, although it does not guarantee social protection, it can be a temporary relief of great help, since it allows development and current well-being and for the future greater generation of capitalization of savings with a rate of return of greater expectation. than that generated by traditional savings in the financial market. Therefore, it becomes a certain possibility for the benefit of this class of population, which today is unprotected.

JEL: D13, D14, G23, J14, J26, J43, P13, Q13

KEY WORDS: Solidarity Economy, Informal Employment, Savings, Productive Projects, Regional and Local Development

INTRODUCCIÓN

La Seguridad Social es una actividad básica y necesaria para el ser humano, con ello podrá garantizar realizar actividades personales, profesionales y para cualquier dedicación. Estas se deben brindar como un aspecto relevante para toda la vida de un individuo y que precise la naturalidad de presencia sobre aspectos que brinden el derecho a vivir la vida en condiciones normales. Las principales actividades que se deben establecer para lograrlo es la seguridad en salud y bienestar, la primera en un estado de derecho se debe proveer en primera instancia por el estado, siempre y cuando el individuo no cuente con los recursos para

poderla financiar directamente. La segunda, hace referencia a mantener el bienestar económico durante la etapa de desarrollo de la vida activa como actor de la sociedad, y en ese sentido el derecho a tener un trabajo digno, a desempeñar actividades que generen recursos para satisfacer esa necesidad, a diferencia de las necesidades de Maslow, que son personales y de desarrollo del individuo, aparece la relacionada con los recursos para la subsistencia o sobrevivencia en la etapa de retiro, es decir, una pensión que pueda mantener la necesidad básica de sostenimiento del individuo de dicha etapa, la cual representa un riesgo enorme para el individuo. La teoría del ciclo vital expresada por Modigliani (1954), analizada por Meza (2017) en la que expresa el nivel de ingreso suficiente para mantener esa relación satisfactoria para el retiro es fundamental, para las personas que por su naturaleza económica de riqueza no puede por su propia cuenta mantener recursos para la fase final de la vida y por ello es importante que el ahorro de la edad productiva debe tener relación en el tiempo, con base en los ingresos de las primeras etapas, ya que el consumo presente del individuo, se pueda financiar con recursos de ingresos fruto del trabajo, pero que de otra parte se hace necesario el ahorro para el largo plazo con el propósito de servir al consumo de necesidades para el individuo en la etapa a de retiro o de vejez. Según Meza (2017), el consumo futuro en la etapa de vejez depende del ahorro y del mercado laboral y que este valor tiende a disminuir en la media que el trabajador envejece. En Colombia, el sector formal, tiene dos regímenes, el de Prima Media (RPM) administrado por el estado y el de Ahorro Individual (RAI) administrado por privados a través de fondos de pensiones. Ambos regímenes tienen las mismas condiciones en cuanto a la obtención al derecho, que son la edad y las semanas totales cotizadas en cada esquema, esto permite el control y supervisión sobre recursos y la obtención a la pensión. Para el caso del sector informal, se cuenta con subsidios periódicos que favorecen a la población más pobre, pero que en ningún momento funge como una verdadera actividad generadora de recursos para la etapa de retiro. Solo existe la garantía de salud a través de un esquema denominado SISBEN (sistema de beneficios), que otorga la salud vital, pero de poca calidad para esta clase de individuos.

Así las cosas, no todas las personas pueden acceder a recursos de pensión, ya sea por falta de las condiciones, de recursos para aportar a cualquier sistema, por no tener definida una situación laboral formal o simplemente por la cultura del ahorro. A lo anterior se suma la insostenibilidad de los regímenes en el largo plazo y al aporte que hace el estado Colombiano, dado que el régimen administrado por este, no es autosostenible, más aún si le sumamos los subsidios, tanto es así que este sistema le representa en promedio 40 billones de COP (pesos colombianos), un porcentaje aproximado del 2% del PIB, los cuales son financiados vía presupuesto general de la nación (PGN), por lo que las cotizaciones actuales de todos los afiliados al sistema, financian directamente su sostenibilidad, sin atender lo necesario que se vislumbra para el mediano y largo plazo. Dado lo anterior se pretende establecer un modelo teórico, que pueda mitigar el riesgo de garantía para la seguridad social, dado que solamente presentan algunas ayudas en cuanto a subsidios que no son suficientes para cubrir las necesidades de recursos en la etapa de retiro o jubilación, la cual es comprendida para las mujeres en 57 años y para hombres en 62 años.

Se justifica en el sentido que puedan acceder a un esquema de ahorro que puede ser alternativo y subsidiado por el gobierno nacional a través de política pública, dado que los recursos escasos y de largo plazo del ahorro, no alcanza a mantener una garantía suficiente para dicha protección por ello y dado el compromiso que sugiere el ahorro del empleado informal, pueda mantener una perseverancia que sea sostenible en el tiempo y utilizada para los fines específicos a través de mesadas pensionales o de una devolución del ahorro, previo a requisitos mínimos. De otra parte, la cultura financiera del ahorro en esta clase de población es poca y deben existir políticas innovadoras y aportes por parte del estado que permita motivar e incentivar el ahorro del largo plazo. Puede que se tenga la intención personal del individuo, pero definitivamente el estado debe complementar con políticas públicas un impacto que permita sostener el esquema en el largo plazo.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

De acuerdo con las diferentes vertientes del pensamiento económico se ha buscado modelos para que las personas puedan alcanzar una vida digna en la etapa de la última adultez, sobre todo que pueda resistir recursos para sostener una seguridad social suficiente y digna de esta etapa, sobre todo cuando el individuo ha tenido una dedicación de ocupación o trabajo durante etapas anteriores. Es cierto, hace más de 120 años, que se presentan beneficios para trabajadores en la edad de retiro y con ello evitar un levantamiento social en economías comunistas. El primer sistema relacionado con la seguridad social para los adultos mayores lo estableció Von Bismark en Alemania en el año 1886, luego estos sistemas se profundizaron sobre todo en la primera guerra mundial en aquellos países que salieron fortalecidos, pero fue después del año 1944, que se tomó en cuenta medidas por parte de gobiernos como una política pública implementada, de acuerdo con los lineamientos de la organización internacional del Trabajo (OIT).

Las Naciones Unidas (hoy ONU), adopto la declaración de universal de los derechos humanos en 1945, y en su artículo número veintidós (22), indico: "Toda persona, como miembro de una sociedad, tiene derecho a la seguridad social", lo que llevó a las naciones a establecer normativas tendientes a adecuar el sistema de seguridad social, con recursos propios de cada país. Es así, que surgieron las cajas de previsión social, en las que cada uno las economías indicaron las condiciones y requisitos para el acceso a este derecho. Por supuesto que países con mejores condiciones macroeconómica y un manejo de las finanzas públicas, pudieron mantener esquemas más robustos y que cobijaban a mayor número de pensionados, pero en contraste países con inferiores indicadores macroeconómicos, no pudieron mantener en el largo plazo sus esquemas previsionales. Así la cosas cada país, adopto un sistema especial de acuerdo con condiciones y requisitos particulares, pero soportados por recursos públicos. Todos ellos, mantienen características comunes en cuanto a cotizaciones y edad para el acceso y estos se pueden clasificar bajo cualquier, modalidad y característica de acceso y garantía.

Para el caso colombiano, existió hasta el año 1993, el sistema de ahorro pensional de "reparto" y administrado por el estado, en este caso el Instituto Colombiano de Seguros Sociales (ICSS), luego con la promulgación de la ley 100 de 1993, se estableció un nuevo sistema de capitalización individual, el cual subsiste en la actualidad, es decir, que hoy se cuenta con dos sistemas: el de Prima Media (RPM) y de ahorro individual (RAI), ambos coinciden en los requisitos, para el acceso, pero no en la modalidad en cuanto al monto y la sostenibilidad en el tiempo. Los regímenes existentes, confluyen en la cotización del individuo o trabajador dependiente, es decir, aquel que mantiene un contrato individual de trabajo a término fijo o indefinido, pero en ningún momento cobija a aquellos trabajadores del sector informal. En Colombia el desempleo se ubica según cifras del DANE a diciembre de 2022 en el 10.78% y para el mismo periodo, el 43% de la población que se encuentra ocupada, corresponde a trabajadores informales esto es un poco más de diez (10) millones de individuos. Colombia debe garantizar un estado social de derecho, dada su democracia y debe buscar el pleno ejercicio de los derechos sociales de sus habitantes. Por lo que, deben estar aquel que potencie la vida, de acuerdo con Avendaño (2019), El estado debe perseguir la igualdad y el bienestar de las personas que estén bajo la jurisdicción y esto hace referencia sin ninguna restricción a la condición del ser humano, por esto la pensión de vejez, es un momento en el cual el estado responde porque todo colombiano tenga ese derecho, pero la constitución indica que es para todo trabajador y quien tiene dedicación en cualquier sector económico, tendrá derecho a la pensión, por lo tanto, destaca en su investigación sobre la protección al trabajador en cualquier aspecto relacionado con la dedicación e inclusive plantea sobre la obligación que tiene le Estado a través del lineamiento de la constitución colombiana, sobre el hecho de plantear esquemas que cobijen en seguridad social para la vejez para todo colombiano, basado en los artículos 46 y 53 y que en la actualidad no ha cumplido a cabalidad. En su conclusión, indica que no se trata de laborar o emplearse de cualquier forma, lo que llama puestos basura, sino verdaderos puestos de trabajo en los que la persona pueda realizar una cotización en ahorro para su vejez, que le garantice un reconocimiento digno en su edad de retiro. Por lo tanto, expresa que con estos puestos de trabajo se conseguirá una verdadera salida de orden social justo y es allí donde se expresa el

derecho de estado social, que tanto pregona la constitución de 1991. Por último, considera sobre la promoción de un piso o básico sostenible sobre la base de un modelo clásico evaluando el acceso a estrategias de cobertura u de carácter contributiva por parte del empleado como por parte del estado, diferente a un subsidio o beneficio que existe actualmente.

En la investigación de Osorio-Quintero (2019), cuyo objetivo fue determinar cómo los trabajadores agrícolas se reúnen en asociaciones cooperativas para poder realizar un esquema de ahorro para la vejez y que de otra forma ayude a la productividad presente a través de préstamos para mantener los cultivos, estableció que el 85.6% de los individuos obtienen ingresos mínimos ya que pertenecen a estratos sociales bajos y que su ingreso promedio representa el 50% del salario mínimo, por lo que no pueden realizar aportes a la seguridad social, debido a que en cualquier sistema previsional vigente en Colombia, exige una cotización mensual equivalente al 16% del ingreso, lo que hace imposible el aporte, por lo tanto, la brecha que existe entre un trabajador formal y estos trabajadores que son informales es grande y que es imperativo, que se realice un aporte a través de apoyos o subvenciones por parte del estado en proteger la seguridad social. En consecuencia, el trabajo suple una necesidad precaria propia de la actividad, que consiste en una precarización económica y laboral muy distinta al trabajo formal y con ello, el objetivo principal es la autosuficiencia y produciendo para vivir el presente en detrimento de la salud para el futuro. Así mismo, el autor infiere sobre la baja protección en salud y riesgos laborales, sobre todo en las mujeres, debido al impacto que tiene la producción de alimentos frente a la comercialización de los mismos, los cuales pueden dejar bastante ganancia de valor agregado para quienes distribuyen los alimentos hasta el consumidor final. Por ello, es que se presenta la inequidad, quien realiza la producción, no representa el esfuerzo en cuanto a recursos y tiempo, mientras otros agentes económicos, que no colocan un verdadero valor al producto o servicio, mantienen beneficios muchos mayores al precio de venta en el cultivo, el cual es el valor real de acumulación de recursos y el esfuerzo en la dedicación para entregar alimentos al resto de la población.

En consecuencia, los trabajadores del sector agropecuario están expuestos a una desprotección en cuanto a recursos necesarios para la etapa de vejez, la que compromete la sostenibilidad de recursos provistos por ellos mismos, ya que no realizan un aporte o porque las subvenciones del estado, solo afronta la situación actual de ayuda para la sobrevivencia en cuanto a proveer un soporte o renta básica que les permite mantener la dedicación en su vida cotidiana. Según Arbouin (2020), esta vida en el sector rural en la que persiste la informalidad, deja expuesta la problemática insostenible del estado, que no puede fijar políticas públicas para el desarrollo sostenible en el territorio expuesto y deteriora la calidad de vida de esta población. Por lo tanto su punto de vista se enmarca en que el estado fije una serie de herramientas encaminadas a satisfacer necesidades sociales de habitantes rurales, dada la limitación de propiedad y tener en cuenta factores sociales como su seguridad social, desde los principios fundamentales de solidaridad y sustentabilidad, lo cual se basa en aspectos constitucionales que deben ser resueltos por el estado en favor de desprotegidos y en beneficio de igualar los derechos humanos y fundamentales para la población en situación de vejez.

De otra parte, Moreno (2021), expresa sobre la inequidad en la cobertura del sistema de seguridad social, en el sentido de existir una injusticia en los trabajadores informales del Colombia debido a la precarización y desprotección que han tenido a lo largo de la historia, por lo que propone mejorar la teoría del derecho, teniendo en cuenta las situaciones particulares de esta población, a partir de esquemas que facilite la cobertura a un máximo posible, para reivindicar la dignidad del ser humano. De la misma manera, para Vivas (2021), el ente gubernamental tiene que ejercer su acción dentro de la sociedad a través de la construcción de criterios para enmarcar políticas públicas de transición hacia la agroecología y que los trabajadores, tengan plenas características del apoyo que realizan para mantener el equilibrio de sostenibilidad en los alimentos que proveen a la sociedad. Para esto realizó un estudio de análisis de transición que analizo las dinámicas institucionales en favor de los campesinos, en las que prioriza sobre la necesidad de ampliar la homogenización bilógica y cultural que se hacen por regiones, ya que se han traducido a estimar las especies alimentarias a solo 19 cultivos, en las que se encuentran solo 10000 alimentos y a que la humanidad ha reducido el consumo a estos insumos. Reseña a Ocampo (2014), quien

expresa su motivación hacia el cambio sobre las políticas públicas en el sentido de "Uno de los principales retos de la sociedad colombiana se encuentra en el cierre de la enorme brecha socio económica rural-urbana, de manera que se garantice el ejercicio campesino de los derechos sociales básicos y políticos, así como, el acceso a la calidad de las tierras…", en ese sentido se hace un énfasis sobre la dedicación exclusiva a ciertos cultivos y a la especialización de grandes extensiones de cultivo sobre un mismo alimento, lo que crea una dependencia por el mismo recurso sin diversificar causando un riesgo sobre el conocimiento y experiencia que se tendría al ejercer otra clase de actividad que requieren otros cultivos, esto hace a su vez a la profesionalización del trabajo, manteniendo recursos inmovilizados y dependientes que pueden ser migrados con diferente funcionalidad a diferentes actividades agrícolas.

En cuanto a la propiedad de la tierra, resulta importante resaltar que es un factor importante en cuanto al empleo, ya que es muy diferente el trabajo de quien realiza la productividad agrícola y aquellos que son tenedores de este recurso. En este sentido, quien es propietario posee riqueza y no es susceptible a subsidios por parte del estado, mientras tanto el trabajador que se dedica a estas actividades, es un individuo carente de este recurso y que su ingreso está supeditado a la dedicación agrícola en favor de un tercero, al respecto, Fajardo (2018), describe muy bien esta característica y describió acerca del efecto que se ha presentado en Colombia desde el año 1980, en la que el crecimiento ha sido desbordado en las ciudades, debido al desplazamiento de los campesinos hacia los grandes municipios, esto acompañado por el empobrecimiento masivo de la población, especialmente en el sector rural, demás, indica que la disociación entre la fuente productiva de alimentos y los medios de producción. Esto fue consecuencia del capitalismo clásico y la violencia, el despojo de tierras y la destrucción de los cultivos.

Hoy en día se sigue presentando esta actividad y las extensiones grandes de selvas se están adecuando para actividades ilícitas y otras que solo se dedican a una sola actividad, la Ganadería. Lo anterior, representa un desequilibrio en la protección en salud, colocando al estado en la consecución de recursos para afrontar ese éxodo y el crecimiento de la informalidad. Por último, Vergara (2020) expresa la relación inversa que se encuentra en Colombia entre la posesión de la tierra y el desarrollo económico de la misma, e indica qué entre menor explotación agrícola, mayor ineficiencia económica y social. En su estudio demuestra que los propietarios rurales que tienen una porción pequeña de tierra, presentan mayor pobreza rural y su dedicación es exclusiva y dependiente de su explotación agrícola, por ende, un cambio estructural le generará mayor pobreza y menor acceso a la seguridad social en salud y en pensión. Todo ello, relacionado a que su fuente de ingreso no le permite realizar cotización o ahorro de largo plazo, más bien usa dicho recurso en el corto plazo para desarrollar intensivamente su actividad agrícola. En contraste se puede observar que las economías de escala no tiene asidero dentro de la teoría en las regiones agrícolas y esto se evidencia en su análisis de cifras del censo rural realizado por el DANE en 2014, donde pudo evidenciar a través de análisis correlacional multivariado, que era necesario enfrentar una reforma agraria en la que a través de políticas públicas, se pudiese redistribuir la concentración de la tierra, para que el beneficio real, se pueda aprovechar en sectores productivos agrícolas con mayor eficiencia de los recursos subsidiados y apoyos del estado para facilitar la protección social en las regiones. Actualmente, se está desarrollando una reforma agraria, bandera común del nuevo gobierno, quién en promesa de campaña, apuntaba a realizar una redistribución de la propiedad, más aún cuando por efecto del conflicto armado y su desaceleración precisa un mejoramiento de la desigualdad, acompañado por un ajuste anunciado al sistema pensional, también ofrecido en el programa de desarrollo de gobierno 2022-2026. De esto se tiene planteado un esquema de ayuda a los ancianos en situación de vulnerabilidad, quienes no cuentan con un ingreso digno en la vejez, que pueda ser un mínimo de renta para subsanar en parte la seguridad social en su última etapa de vida.

METODOLOGIA

Para la investigación se realizó a través de análisis de las variables un estudio que permiten a cada interrogante establecer una solución de acuerdo con los objetivos, con el fin de establecer relaciones entre las mismas y cuál es el papel que debe jugar para establecer el diseño del modelo propuesto. El Método

racional de análisis seleccionado es deductivo, porque con base en el estudio y análisis se busca inferir el resultado para diseñar un modelo ajustado con base los regímenes vigentes una alternativa de inversión en cuanto a recursos productivos cuyo destino no será el gobierno ni los fondos de ahorro sino las regiones para canalización de proyectos de desarrollo y bienestar económico. Para la recolección de datos se ha establecido realizar a través de encuestas, cuyo objetivo es precisar sobre las variables objeto de estudio y a través de un estudio cualitativo, determinar las condiciones del ahorro y la posible determinación de colocación de recursos. El diseño del modelo debe tener análisis de tipo cuantitativo para establecer el monto y volúmenes de recursos que pueden ser captados a través del ahorro y como estos deben ser capitalizados a través de rentabilidad en la gestión y desarrollo de proyectos productivos en las regiones, los cuales capitalicen de acuerdo con la realidad de distribución de utilidad tanto financiera como la capacidad social de beneficios para el desarrollo local de las regiones colombianas.

Para el diseño metodológico en su etapa previa, se realiza una investigación y recolección de información de las variables, es decir un análisis cualitativo y cuantitativo para establecer el diagnostico de los ahorros en Colombia, por ello es importante mencionar el volumen de los recursos y la evolución de los mismos, además, indicadores en cuanto número de cotizantes o individuos que se encuentran en cada uno de los dos regímenes. Una vez detallado este análisis, se procede a estimar y seleccionar las variables dependientes del modelo teórico, a través de un método estadístico multivariado, en el cual se establezcan variables significativas del modelo y las relaciones entre ellas, que a través de hipótesis teóricas y estimadores cuantitativos, indicar la vinculación de las mismas, por ello, es necesario identificar aquellas que se relacionen linealmente a través de índices de correlación y coeficiente de determinación, si estas variables aportan al modelo teórico, con ello descartar aquellas que no proporcionan relación alguna.

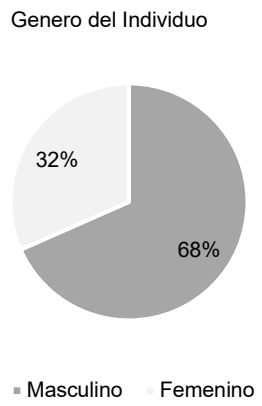
Ya con las variables identificadas, se debe hacer un estudio de recolección de información cualitativa entre individuos y para ellos, es necesario a través de una encuesta, aplicar un cuestionario diseñado con base en preguntas abiertas y de intervalos, para establecer cuales variables preguntadas son fundamentales y como se pueden involucrar en el modelo, es decir, que, con la tabulación de resultados, establecer las condiciones y requisitos fundamentales del modelo, para su diseño. Cuando surta efecto esta etapa, se pasará al análisis de la información a través del diseño y con base en modelos financieros, cálculos sobre el dinero en el tiempo y de acuerdo a condiciones de variables, como inflación, tasa de interés, indexarlas al sostenimiento de recursos en el futuro. Lo anterior, indica si es factible la aplicación del modelo y cuales alternativas son importantes para establecer las condiciones del modelo y la forma en la cual se debe involucrar la política y normativa en el uso de los recursos, es decir, la forma de selección y operacionalización de los proyectos en los cuales se establezcan recursos del ahorro de las regiones. Esta etapa requiere del estudio de formas asociativas de organizaciones empresariales que permitan la gestión de recursos, así como, la clase y la forma sobre el apoyo y la intervención del gobierno. Por lo tanto, será importante el soporte que la legislación pueda ejercer sobre el modelo. Por último, describir el diseño del modelo como la conclusión principal de la investigación y las condiciones especiales que se deben mantener para la ejecución del modelo y puesta en marcha del mismo.

RESULTADOS

Para establecer los resultados se ha tomado en cuenta un diseño muestral sobre una base de datos de individuos representativos del trabajo informal del sector agropecuario del municipio de Cajicá, sector rural, ya que es el objeto de estudio de análisis, una vez depurada la base de datos, arroja una muestra de 195 individuos, a los cuales se aplicó la encuesta en diciembre de 2022. El principal objetivo era conocer la percepción de un ahorro para la vejez, dado que no poseen un sistema de pensiones por ser actividades del empleo informal. La necesidad de información se centra en aspectos relacionados con la generación de un esquema de ahorro de largo plazo, para que este recurso se use en proyectos productivos del sector real de la región administrado por los mismos beneficiarios del ahorro y que se capitalizará a lo largo del tiempo, para mantener recursos en la vejez del individuo. Las variables que deben ser tenidas en cuanto para

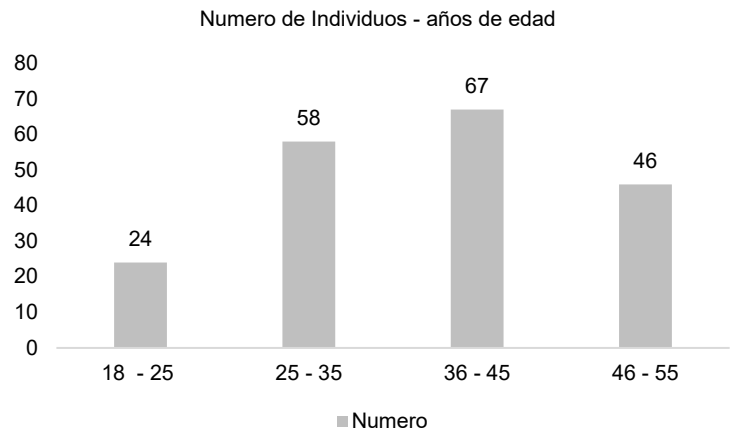
establecer el modelo teórico corresponden a aspectos relacionados con: Periodicidad del ahorro, valor del ahorro, tiempo del ahorro, destino del ahorro, uso del ahorro y el sector productivo de preferencia para financiar las obras de productividad en la región. Una vez aplicada la encuesta se obtienen los siguientes resultados:

Figura 1: Genero del Individuo



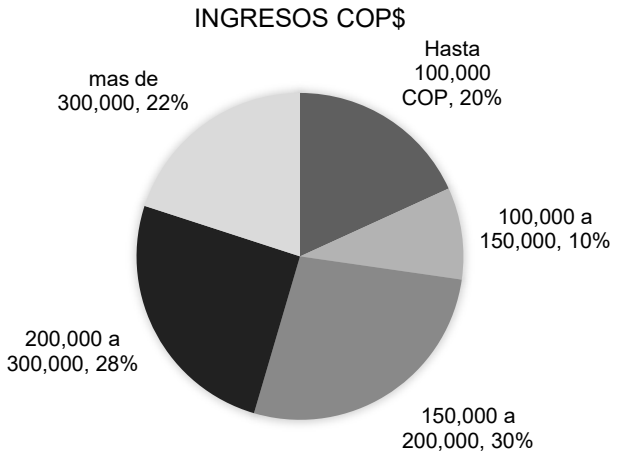
De los encuestados la mayoría es del género masculino, esto se explica por la alta demanda de fuerza de la mano de obra para el sector agrícola y por tradición quien realiza esta labor es el hombre

Figura 2: Edad



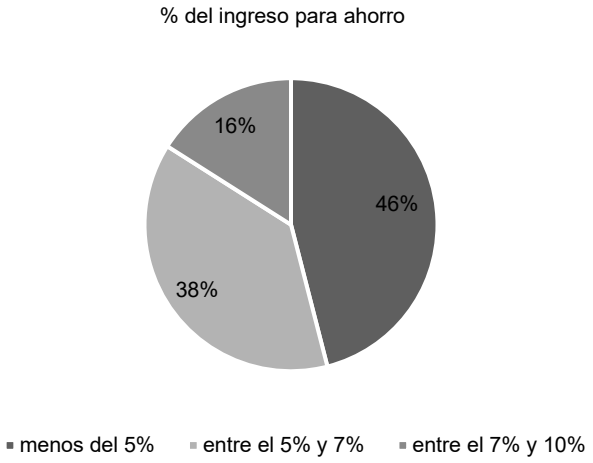
El grupo etario con mayor número de individuos es de 36 a 45 años y se destaca la participación de la edad de 25-35, lo que significa que estas edades pueden ser susceptibles de ahorro mientras llega la edad de jubilación

Figura 3: Ingresos Semanales en COP



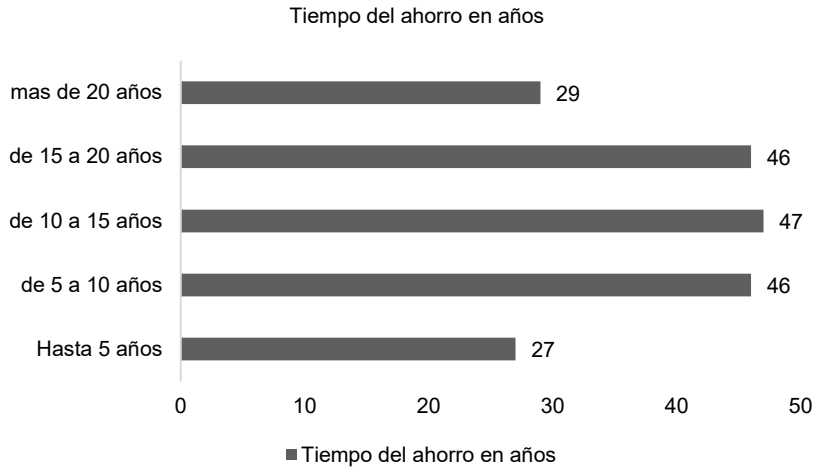
Los ingresos semanales más representativos son desde 150.000 en adelante, ya que allí se concentra el 80 por ciento de los encuestados.

Figura 4: Porcentaje del Ingreso Para Disponer en el Esquema del Ahorro



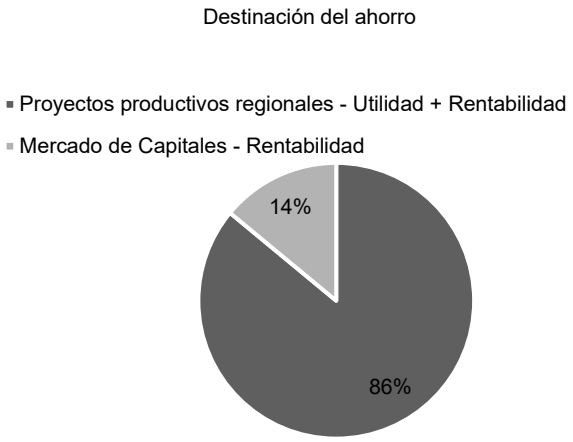
El grupo con mayor participación de porcentaje para el ahorro se encuentra entre menos del 5 por ciento, pero es importante el siguiente intervalo de entre 5 por ciento y 7 por ciento, lo que genera una participación acumulada para estos dos intervalos de 84 porciento, participación importante para estimar la probabilidad del porcentaje del ahorro.

Figura 5: Plazo Total del Ahorro



El tiempo de mayor volumen se encuentra entre 5 a 20 años, lo que es bueno para un ahorro de largo plazo. El más seleccionado es de 10 a 15 años, con el 24 por ciento de participación.

Figura 6: Destinación del Ahorro



La gran mayoría seleccionó sobre la mejor destinación del ahorro es para proyectos productivos regionales

Con base en los resultados obtenidos en el instrumento de percepción, se determina que los individuos están dispuestos a ahorrar con las siguientes características: Ahorro con recursos del ingreso en la dedicación del trabajo con base en un ingreso promedio de 150.000 a 300.000 COP$. Cuyas edades se encuentran entre 25 y 45 años de edad y en su mayoría, hombres, los cuales dedicarían un porcentaje del ingreso entre el 5 y 10 por ciento y la duración del ahorro entre 15 y 20 años. Con base en estas cifras, se ha estimado un ahorro mensual de 67.500 COP, durante un tiempo promedio de 17.5 años, esto se puede resumir en las siguientes cifras.

Tabla No: 1: Análisis Y Evaluación Financiera del Esquema del Ahorro

Inflación	**8,00%**	**Anual**
Rentabilidad	10,00%	ahorro
Utilidad proyecto productivo	4,00%	ROA
Tasa Compuesta o Indexada	14,40%	Ahorro + ROA

Año	**Ahorro Anual COP$**	**Valor Futuro (año 17)**
1	810.000	6.971.102
2	874.800	6.581.110
3	944.784	6.212.936
4	1.020.367	5.865.359
5	1.101.996	5.537.227
6	1.190.156	5.227.452
7	1.285.368	4.935.007
8	1.388.198	4.658.923
9	1.499.253	4.398.284
10	1.619.194	4.152.226
11	1.748.729	3.919.934
12	1.888.628	3.700.637
13	2.039.718	3.493.608
14	2.202.895	3.298.161
15	2.379.127	3.113.649
16	2.569.457	2.939.459
17	2.775.014	2.775.014
	Total	77.780.087
	Valor Actual (año 0)	22.703.266
	Valor Actual - USD	4.935

El resultado indica que con base en el promedio del ahorro genera una rentabilidad compuesta por la rentabilidad al colocar el recurso al proyecto productivo, más la generación de utilidad por el ROA (rentabilidad sobre activo) del proyecto.

De acuerdo con la viabilidad teórica expresada por el esquema financiero, se trata de encontrar la figura de la herramienta que colocará recursos en proyectos productivos, para este caso, se propone uno de la Economía Solidaria, en la que los gestores son quienes administran la entidad y por ende serán los que deben seleccionar los proyectos productivos para las regiones. Ante tal situación se crea una ventaja, ya que los individuos tienen el conocimiento de las necesidades económicas de las regiones, luego en su rol racional pueden determinar la selección de aquellos proyectos que pueden revertir beneficio económico y social a la población rural. En este sentido, puede haber un conflicto de interés económico, pero este se suple con la vigilancia y control que deben ejercer las Superintendencias Financiera (SF) y de Economía Solidaria (SES), las cuales, mantienen la garantía de mantener por normatividad el equilibrio del mercado, ya que se presentan actividades de captación y colocación de recursos y esto se debe formalizar con la suscripción ante esos entes de control. Ahora bien, la empresa del sector solidario, como toda unidad empresarial, esta representada por activos, pasivos y patrimonio, este ultimo rubro es decir el capital de ser conformado por un porcentaje del ahorro de los individuos del sector informal, a quienes se les denomina asociados de la entidad cooperativa y por ser un aporte, puede ser retirado en cualquier momento en el futuro. El pasivo se conformará por la exigibilidad de los ahorros de carácter periódico, el cual se constituye en el principal factor de financiación de la entidad, al cual se debe otorgar una rentabilidad mínima por establecer, el modelo teórico propone el equivalente al incremento de índice al consumidor (IPC). Los activos, es decir el disponible en recursos, será la colocación de inversión en los proyectos productivos regionales, es decir, que el estado acuda a este disponible en vez de tomarlos de la Banca Multilateral, con ello se garantiza su devolución, asá las cosas, este recurso minimiza riesgo de cartera de dicha entidad y el beneficio de los intereses cobrados al estado, conformarán las utilidades, que en este caso son excedentes para esta clase de entidad. La siguiente figura explica la conformación patrimonial de la entidad solidaria

Tabla 2: Descripción de la Conformación Patrimonial de la Entidad Solidaria

ACTIVOS	PASIVOS
Disponible **Total, de recursos captados de los empleados informales del sector agropecuario**	*Corto plazo* Depósitos de Ahorros Exigibles
	Tendrán Costo Financiero = Inflación
Serán colocados en el sector Gobierno, quien en retribución devuelve capital y el servicio de la deuda	
Al rotar los recursos, se capitaliza el interés, lo que incrementa el activo en el tiempo	**PATRIMONIO** *Aportes*
	Capital que surge de carácter mensual por el ahorro, el cual se devuelve al retiro del asociado
Generan rentabilidad por encima de Inflación	*Utilidad*
	Diferencia entre tasa de colocación y captación

La presente situación patrimonial, permite que esta entidad, capitalice las utilidades como mayor valor del patrimonio el cual será distribuido para cada asociado de acuerdo con el porcentaje de participación de los aportes, por lo tanto, el aporte del asociado crecerá a lo largo del tiempo y con el beneficio de retirarse y asociarse en cualquier momento sin perder dicho beneficio. Por lo anterior, el modelo es pertinente, más aún cuando el asociado es quien gestiona esta clase de empresas y participa con voz y voto en cada asamblea. Ahora, se pueden establecer los proyectos productivos en los cuales se deban colocar los recursos y en el cual el Estado es garante.

Tabla 3: Alternativas de Proyectos Productivos de Acuerdo con la Actividad

Actividad	Proyectos
Producción Agrícola	Sistemas de riegos, mejoramiento de cadena de valor, comercialización de productos, financiación de insumos. Compra de bienes de capital, entre otros.
Técnica y asesoramiento	Asesoría técnica, capacitación, mejoramiento de productividad, métodos orgánicos, saneamiento de producción, técnicas de recolección y distribución, etc.
Educación	Estudios de educación media y profesional. Educación financiera y tributaria, etc.
Mercadeo y distribución agrícola	Marketing y estrategias de precio producto, Intermediación comercial, métodos de transporte y distribución, acceso a mercados y clientes, etc.
Tecnología	Accesibilidad a conexión e Internet, telefonía móvil, adquisición de recursos tecnológicos, etc.

Las posibilidades de proyectos productivos en las regiones son extensas, además, gestionado a nivel local puede potencializar la prioridad de acuerdo con la actividad, dado que estas presentan características especiales que las hace particular, por ende, se optimizaría la ejecución de proyectos de acuerdo con necesidades requeridas en cada una de las regiones. Lo anterior puede representar una ventaja competitiva, porque direcciona el desarrollo regional con base en su actividad económica y de otra parte se genera el espacio de ahorro, recurso originado en la región y de beneficio para la misma región, aumentando el bienestar económico y solucionando el problema de seguridad social del empleo informal, actividad que tiene poco desempeño en el sector agrícola, debido a la informalidad del empleo. Además, ayuda a que el

estado reemplace deuda pública por privada canalizando recursos hacia las regiones en los proyectos que requieren de prioridad para el sector primario colombiano.

CONCLUSIONES

El modelo teórico propuesto, presenta ventajas en función de disminuir la brecha en seguridad social para las regiones, ya que hoy se encuentran con bajo nivel de protección, solo se presenta una subvención a través de subsidios que poco compensan las desventajas que tienen los agricultores frente a políticas globales liberales de la economía y mercados internacionales. Actualmente, se reciben subsidios para la población en vulnerabilidad, es decir, que aquellos que son despojados de tierras por el conflicto, están siendo reparados en el marco de la firma del acuerdo de paz de 2016, pero esto no compensa al acumulación de riqueza en tierras perdidas, a cambio el modelo teórico, pretende que el ingreso así sea subsidio del estado o producto de la actividad agrícola sea usa no para el presente sino para el futuro, ya que esta clase de individuos no tiene definido su esquema de pensión al retiro o jubilación. Lo novedoso, se presenta es en el esquema del ahorro, el cual es gestionado por su aportante, quien determina cuáles serán los proyectos productivos seleccionados y sujetos a financiación a través del Estado, para que se ejecuten en su región de acuerdo con su necesidad prioritaria. Esto genera una disminución de tiempo de ejecución del proyecto, ya que actualmente requiere de la disponibilidad presupuestal del gobierno en su plan de desarrollo y del interés político del Gobierno de turno.

Los recursos generados por este ahorro, es fresco con origen en las regiones y con impacto sobre la región, es decir, que no se entrega ni al mercado de capitales ni al gobierno, como sucede actualmente en los dos regímenes pensionales, causando por un lado expectativa por desempeño del mercado o por la desfinanciación de las pensiones que aumenta cada año en Colombia. La Economía Solidaria, presenta indicadores favorables de gestión en cuanto a sistema económico viable y de generación de productos y servicios que son transversales para las necesidades humanas, además de ser gran generador de empleo a nivel mundial. Por lo tanto, un esquema de Entidad solidaria que gestione recursos de las regiones y los coloque en proyectos productivos de la misma, representa una ventaja comparativa, más atractiva que los esquemas actuales de administración de recursos para la pension de los individuos. El modelo ayuda a canalizar recursos inmediatos hacia las regiones, determinando disminución de tramites de licitaciones y contratación pública, que, en el caso colombiano, presenta inconvenientes de desarrollo y en algunas ocasiones de corrupción sobre la actividad pública.

Desde el punto vista financiero, el modelo genera rentabilidad en indicadores de evaluación de proyectos superiores a la rentabilidad financiera de fondos los de pensiones el cual se sitúa en promedio en el 5.3 por ciento en los últimos 15 años. El modelo presenta una alternativa viable tanto económica, como social, porque genera bienestar y desarrollo local en las regiones y reactiva la generación de empleo rural, dada la motivación del uso de recursos de subsidios para el ahorro futuro, ya que en la actualidad su uso se hace presente y para satisfacer necesidades básicas insatisfechas. Se encuentra en estudio por parte del congreso colombiano (abril de 2023), dos reformas que pueden generar beneficios para el sector agrícola, una la reforma agraria en la que se manifiesta la tenencia de la tierra y devolución por parte del estado de aquellas que fueron despojadas por causa del conflicto y otra referente a las pensiones. Al respecto no se encontraron aspectos de mejora para el modelo planteado, pero si en cuanto a beneficios para el tiempo presente en cuanto a garantizar la tenencia de tierra en acumulación de riqueza para el individuo del sector agrícola, ni de apoyo en cuanto pensión para el empleo formal específico para el trabajador agropecuario que garanticen seguridad y bienestar social en el futuro. Como una extensión o ampliación del modelo, se precisa establecer otras variables características por cada actividad económica agrícola, que sea capaz de responder a las necesidades particulares de cada región específicamente direccionadas a satisfacer las necesidades de recursos para su desarrollo

BIBLIOGRAFÍA

Arbouin, Felipe (2020). Aplicación de los principios de solidaridad y sustentabilidad en el desarrollo territorial colombiano, Tesis Doctoral, Pontificia Universidad Javeriana de Colombia, Bogotá, 2020.

Asociación Nacional de Entidades Financieras ANIF (2019): Densidad de las Cotizaciones a Seguridad Social. www.anif.co/comentario-economico-del-dia/densidadde-las-cotizaciones-seguridad-social.
Asofondos, (s.f.) (2019): Documento Técnico, Reforma para la Protección a la Vejez. Borrador
.
Avendaño, German E (2019). La desigualdad en la pensión de vejez frente a la constitución colombiana de 1991, Tesis Doctora, Universidad Libre de Colombia, Bogotá, 2019

Bernal, R., González, J., Henao, J. C., Junguito, R., Meléndez, M., Montenegro, A., Villar, L. (2018), Comisión del Gasto y la Inversión Pública, Informe Final. Fedesarrollo.

Bodie, Z.; R. Merton y W. Samuelson. 1992. Labor supply flexibility and portfolio choice in a life-cycle model. Journal of Economic Dynamics and Control 16: 427-449

Bosch, M., Berstein, S., Castellani F. (2020), Diagnóstico del sistema previsional colombiano y opciones de reforma. Banco Interamericano de Desarrollo.

CEPAL - Serie Macroeconomía del Desarrollo No. 206 El sistema de pensiones en Colombia No. 54 Comisión de Reforma de Protección a la Vejez, (2020), https://www.oecd.org/publications/oecd-pensions-at-a-glance-pension-glance-2014-en.htm

Cubillos, R. (2017). Protección actual de los derechos laborales y seguridad social de los trabajadores rurales en Colombia 2016-2017. Universidad Católica de Colombia

DANE (2020), Anexo Empleo DIC 2019, Obtenido de https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-portema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo.

Fajardo, Darío (2018). Agricultura, campesinos y alimentos. Tesis Doctoral, Universidad Externado de Colombia, 2018

Ministerio de Hacienda y Crédito Público (2021), Marco Fiscal de Mediano Plazo 2021.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público Dirección General de Presupuesto (2021), Anexo Mensaje Presupuestal Presupuesto General de la Nación 2021.

Meza, Juan C. (2017). La teoría del ciclo vital de Franco Modigliani: enfoque en los salarios de los trabajadores colombianos. investigación especifica,. https://doi.org/10.29097/23461098.106

Montenegro, S. (2017). Diario El Tiempo http://www.eltiempo.com/economia/sectores/problemas-del-sistema-pensional-de-colombia-explicados-por-santiago-montenegro-93438

Montenegro, S. (2017). Descartan la edad para pensionar. www.portafolio.co/mis-finanzas/jubiliacion/descarta-aumentar-la-edad-para-pensionar

Moreno, Manuel M. (2021). Inequidad en la cobertura del sistema de seguridad social de los trabajadores que se encuentran en la economía informal en Colombia, Tesis Doctoral, Universidad Libre de Colombia, Bogotá, 2021.

Muñoz, A., Aguirre L. (2019). Pensiones en las futuras generaciones en Colombia, jornaleros campesinos. Universidad la Gran Colombia.

Osorio-Quintero, Lisardo (2019). Condiciones de trabajo y seguridad social en asociaciones de pequeños y medianos agricultores campesinos con prácticas de economía solidaria. Revista Facultad nacional de salud pública de Universidad de Antioquia, Vol. 37, No. 2, 2019

Quemba, J. (2018). Informalidad laboral en el sector rural colombiano. Documentos FCE-CID Escuela de Economía. Universidad Nacional de Colombia.

Vergara, Wilson (2020). Derechos de propiedad agraria, concentración de la tierra y productividad agrícola en Colombia, Tesis Doctoral, universidad de la Salle, Colombia, 2020.

Villar L, & Forero, D. (2018), Elementos para una propuesta de reforma del sistema de protección económica para la vejez en Colombia. Fedesarrollo

Vivas, Julia A. (2021). Criterios para un marco de políticas públicas de transición hacia la agroecología en Colombia, Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Colombia, 2021

United Nations Department of Economic and Social Affairs, (2019). World Populations Prospect. https://population.un.org/wpp/Download/Probabilistic/Population/.

BIOGRAFÍA

John Milton Diaz Villarraga, Administrador de Empresas, Especializado en finanzas y magister en Ciencias Económicas, Doctorando en Dirección de Proyectos de la UBJ, México. Docente universitario con más de 20 años de experiencia en temáticas financieras. Actualmente Docente Asociado en Universidad Santo Tomas Colombia.

MODELO DE FINANCIACION DE OBRAS SOCIALES DE INFRAESTRUTURA CON RECURSOS DE PENSIONES EN COLOMBIA

John Milton Díaz Villarraga, Universidad Benito Juárez. Puebla, México

RESUMEN

El portafolio de las pensiones administrado por el sistema financiero es colocado en su gran mayoría en el mercado de capitales, en el caso colombiano es cercano al cien por ciento, este deriva altos niveles de riesgo, dado que están vinculados al comportamiento y desempeño financiero de los instrumentos de inversión de capital, resulta que para su gran volumen, pueden estar financiando obras o proyectos de gran envergadura y que representen un beneficio económico para el desarrollo de las regiones. En este sentido, generar una dinámica social al colocarse en la ejecución de proyectos del sector real, otorga una consecuente distribución de utilidad, ocasionando capitalización adicional y un aumento de la rentabilidad del portafolio. Esta rentabilidad, puede ser superior, porque se obtiene rendimiento en la colocación del recurso y de otra parte la utilidad generada en la etapa productiva del proyecto.

PALABRAS CLAVE: Portafolio de Pensiones, Rentabilidad, Obras de Infraestructura, Proyectos Sociales Productivos

ABSTRACT

The pension portfolio managed by the financial system is placed mostly in the capital market, in the Colombian case it is close to one hundred percent, this derives high levels of risk, since they are linked to the behavior and financial performance of capital investment instruments, it turns out that due to their large volume, they may be financing large-scale works or projects that represent an economic benefit for the development of the regions. In this sense, generating a social dynamic by placing itself in the execution of projects in the real sector, grants a consequent distribution of profits, causing additional capitalization and an increase in the profitability of the portfolio. This profitability can be higher, because performance is obtained in the placement of the resource and, on the other hand, the utility generated in the productive stage of the project.

JEL: E20, G23, H63, O22

KEY WORDS: Pension Portfolio, Profitability, Infraestructura Works, Productive Social Projects

INTRODUCCIÓN

El mercado de capitales colombiano, empezó a revitalizarse con la creación de las Administradoras de Fondos de Pensiones, “AFP”, mediante la ley 100 de 1993, con el nuevo sistema de Ahorro pensional a través de Administradoras de Fondos de Pensiones, el cual a través del pilar del ahorro individual de ahorro para la pensión, permite captar recursos del trabajo, para colocarlo en instrumentos financieros del mercado de capitales, es así, que con diferentes alternativas de rentabilidad, dichos recursos son irrigados en diferentes productos con diferentes tasa de interés que en algunas alternativas pueden ser negativas, en este caso descapitalizando el valor del capital ahorrado. Esta situación se presenta en las crisis financieras internacionales, las cuales tienen efecto sobre las economías regionales y sobre todo afectando a la inversión. Por lo tanto, es importante que el recurso del ahorro tenga una dinámica diferente de rentabilidad

del mercado de capitales, por lo que se proponen alternativas diferentes en las cuales se puedan apreciar expectativas de rentabilidad de mayor volumen y estables en el tiempo, ya que el ahorro de largo plazo, requiere de una rentabilidad tal que permita aumentar los recursos y por ende el beneficio al adquirir el carácter de pensionado, para que pueda lograr satisfacer necesidades de esta clase de población. El presente trabajo de investigación expresa una estrategia diferente de invertir los recursos del ahorro de las pensiones y consiste en crear un portafolio que financie las obras sociales de infraestructura que el país requiere no solo para el crecimiento y desarrollo de la economía sino para el bienestar de los agentes productivos en lo referente a prestar servicios que puedan usar para minimizar costos transaccionales en el desempeño de actividades económicas. Esta alternativa se centra sobre todo en aumentar las posibilidades de ampliación de las comunicaciones en todo su sentido, para que las regiones puedan obtener el beneficio real por un lado y de otra parte que con las utilidades de dichas obras se pueda potencializar los recursos del ahorro.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

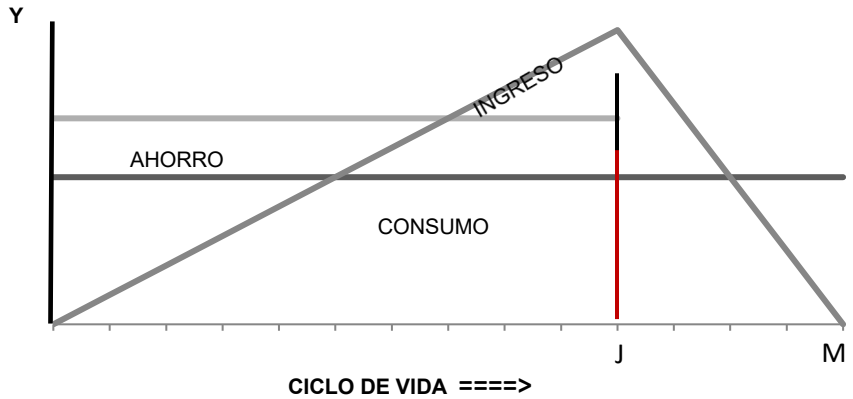
El nivel de consumo es una variable económica que se debe tener en cuenta a la hora de establecer el soporte para sobrevivir de un individuo, y este se presenta a cualquier edad de una persona y que tiene dependencia sobre los ingresos que este percibe. Milton Friedman en 1957, establece que el consumo no es función del ingreso corriente como lo había planteado Keynes, sino de dos tipos de ingresos. El ingreso permanente definido como el ingreso futuro, y el ingreso transitorio o no esperado, de naturaleza estocástica. Ante un incremento de la renta o ingresos, la persona discernirá si se trata de un aumento permanente o transitorio (Friedman, 1985). En otras palabras, las personas buscan tener un nivel de consumo acorde con su ingreso esperado en el futuro. Afirmando que, los ingresos esperados son los que determinan el nivel de consumo, haciéndolo semejante a lo largo de su vida. De ese modo, los individuos no consumen respecto a sus ingresos actuales, sino respecto a lo que esperan recibir.

La teoría Keynesiana, nos muestra que el nivel del ahorro es independiente del consumo, pero no se complementa a la situación descrita, cuando hay mayor ahorro no necesariamente existe un mayor ingreso. De allí se desprende el concepto de la propensión marginal a ahorrar dentro de una economía, en la que destaca el nivel de ahorro, indicando qué, si aumenta el nivel del ingreso, el nivel del consumo se incrementa y por lo tanto menor cantidad de ahorro. Con esto se desencadena la relación que subsiste entre la propensión marginal al consumo con su consecuente impacto negativo en la del ahorro. Además, en una economía moderna la relación que existe entre la función del consumo, la inversión y la preferencia por la liquidez, presentan relaciones directas y la vinculación entre el ahorro y el ingreso. En contraste, Malthus afirmaba que la demanda efectiva era la que determinaba el nivel del consumo y que a su vez es resultado del nivel de producción en una economía. Describe su aceptación de relación entre el ingreso y el ahorro, ya que el ahorro depende del ingreso, siempre y cuando el ingreso fuese superior y la inversión y el ahorro son distintas manifestaciones de disponer de los ingresos de un individuo.

Modigliani, aporta nuevas metodologías basadas en el concepto del consumo autónomo de Keynes y del concepto de renta permanente que Friedman propuso en 1957, puesto que explica que el consumo depende del ciclo de vida de un individuo y no solo genera riqueza en un periodo determinado, sino que en consecuencia el consumo arroja como resultado un ajuste del ahorro para periodos posteriores, de aquellos en los que el ingreso es inferior al nivel del consumo y por ende de todos sus gastos, como es el caso de las personas que están en periodos de jubilación o en personas incapaces de generar ingresos, como en el caso de un paro o desempleo. Teoría que describe el nivel de ingreso que tienen las personas desde el momento en que generan ingresos hasta el nivel de expectativa de vida. Con la observación que presenta cada individuo sigue un comportamiento de ciclos respecto a sus ingresos; en el nacimiento, sus ingresos serán iguales a cero (0), luego tendrá que trabajar donde el ingreso por defecto siempre es bajo y en la medida que va aumentando su edad, este viene en proceso de incrementos, tales que en algunos casos serán inferiores a su nivel consumo y es allí cuando se hace necesaria una financiación (desahorro), pero en algún momento este nivel llega a un equilibrio, en donde, los ingresos le alcanzarán para el consumo y habrán

recursos disponibles, llamados ahorros, que el permitirán capitalizar hacia el ahorro, con el fin de sustentar un incremento de riqueza que será fundamental para cuando éste no genere ninguna clase ingresos, como es el caso de la etapa de jubilación.

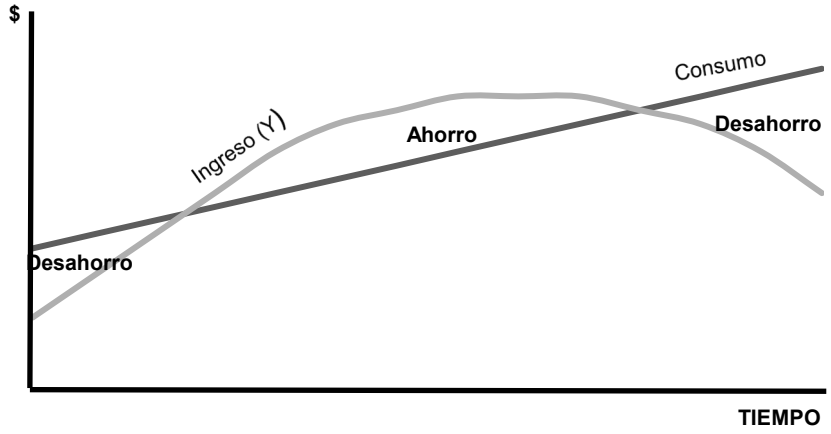
Figura 1: Ciclo de Vida Según Modigliani



En la figura No. 1, se puede observar el ciclo de vida de un individuo, Modigliani, parte del supuesto que la función Consumo es constante en el tiempo, el nivel del ingreso al principio de la vida del individuo es casi cero, pero es una función una función lineal creciente o de comportamiento creciente variable. En el caso del punto del ciclo de vida denominado J, el individuo no genera ingreso alguno, luego empezará a experimentar decrecimiento del nivel de ingreso hasta cuando al final de su vida en el punto M (muerte), este nivel sea igual a cero (0).

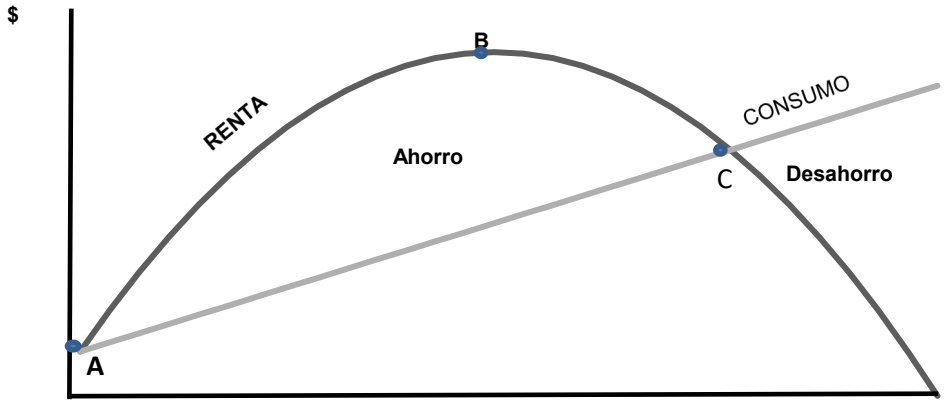
En una etapa creciente, es decir, la etapa de trabajo, alcanzará un tope máximo, luego descenderá notablemente hasta llegar a cero en la etapa de jubilación. Durante este tiempo, se puede generar una variable que es determinada por la diferencia entre el ingreso y el consumo, la deuda o financiación (descapitalización de la riqueza o disminución de recursos acumulados), que por el paso del tiempo tiende a desaparecer, caso contrario pasará a ser positiva, involucrando el incremento de activos del individuo (antes era deuda ósea un pasivo, después al volverse positiva, pasará a ser un activo). El término del activo o capitalización, dependerá directamente de la relación ingreso-consumo y su disminución de valor se presentará inevitablemente en la etapa de jubilación.

Figura 2: Ciclo de Vida Ajustado



En la Figura No. 2, se presenta una versión más ajustada del ciclo de vida de Modigliani, ya que considera los ingresos como una función cuyo intercepto es inferior al nivel del consumo en la edad en que el individuo nace, mucho más real que lo presentado por la figura No. 1. Del ciclo vital, en esta última se evidencia las proporciones del ahorro (en este caso de desahorro, dado que es mayor el ingreso que el consumo), en etapas diferentes del ciclo vital. Además, se puede identificar que esta proporción debe ser compensada en las etapas intermedias, es decir, al final de la juventud y en la etapa de madurez.

Figura 3: Ciclo Vital, Alternativa



En la figura No. 3, se muestra la alternativa en la que el individuo reciba ingresos desde su inicio de la vida señalado en el punto A, de todas maneras esta situación parte del hecho que el consumo es igual a la renta percibida, ubicado por el mismo punto A, y que éste es mayor durante su etapa de generación de juventud y madurez en la que experimentará ahorros y cuando se encuentre en la etapa de vejez, localizado en la figura con el punto B, esta renta tiende a disminuir en la medida que avanza el tiempo, inclusive hasta su edad de retiro, punto C.

Los planteamientos iniciales de la teoría, no precisa el hecho que la renta o acumulación de riqueza, le alcance al individuo para mantener el consumo desde el momento de jubilación hasta su muerte, el cual representa el principal objetivo de las pensiones, dado el sistema de ahorro, pero en algunos sistemas se plantean sobre el hecho principal del subsidio, inclusive para los cónyuges o herederos sobrevivientes del individuo. En la etapa del ciclo vital propuesta por Modigliani, es fundamental conocer las variables que afectan la acumulación de ahorros del individuo, ya que actualmente en Colombia, así como en la mayoría de las economías mundiales existen limitaciones al acceso de recursos. En la misma figura, si la tasa de interés es cero, el área B del gráfico (ahorro), debe ser igual a la suma de las áreas A y C. Si la tasa de interés es positiva, la suma de los valores presentes de esta área debería ser cero. El postulado principal, indica que el individuo realiza ahorros de acuerdo con su nivel de ingreso y debido a su instinto racional, trata de maximizar su acumulación de riqueza, a través de capitalización o del sistema de pensiones, siempre con el objetivo de que en ambos casos la utilidad sea la máxima y con ello lograr proteger los recursos acumulados a la edad de jubilación y con ello mantener su nivel de vida y de consumo hasta su muerte

Existe una condición principal en la hipótesis planteada, y es que el individuo por cualquier razón tendrá que maximizar los recursos, diversificando los ahorros con el fin de obtener el máximo beneficio, con ello se pretende aumentar la masa del ahorro que le permita el goce de su mesada pensional de una manera adecuada a su estilo de vida, influenciada por su función consumo, ay que no pretenderá disminuir, porque con ello se genera disminución del bienestar. Por eso se hace necesario identificar unas fuentes diferentes que maximicen la riqueza acumulada del individuo, en este caso, el planteado por la investigación y es de aumentar los recursos de los portafolios de pensiones actuales de una manera tal que pueda ingresar a otras clases de inversiones diferentes a las tradicionales del mercado de capitales, que maximicen la riqueza en función del tiempo, por eso se plantea la hipótesis de identificar demanda a los portafolios de inversiones de las pensiones en el mercado real. Al revisar el término de portafolio de inversiones, es necesario revisar las diversas teorías de los portafolios, que generen una verdadera eficiencia, entre ellos tenemos, La teoría de portafolios planteada por Markowitz; la teoría de diversificación e innovación de los mercados financieros Merton, que se ya son teorías especificas al tema investigado y que se relacionan en los siguientes apartados. Al respecto se puede indicar que existen ciertos inconvenientes en esta teoría que resultan difíciles de calcular, debido a la presentación de variables cualitativas como la expectativa de vida del individuo y los límites que marcan las reglamentaciones de las pensiones en etapas de jubilación, ya

que son inducidas de acuerdo con el sistema planteado dentro de una economía y como se relacionó anteriormente, sin financiación total por parte de los ahorros acumulados por parte del individuo.

Con la ley 100 de 1993 Colombia, se establecieron nuevas oportunidades de negocio para el sector financiero, lo cual hizo que se crearán distintas administradoras de fondos de pensiones y cesantías, cuyos capitales tuvieron su origen en los principales grupos financieros de esa época. En su intención de procurar el mayor número de afiliados, pues con ello se lograba mantener un buen volumen de recursos frescos, sobre todo de los jóvenes trabajadores quienes ingresaban a su vida laboral, mientras que por el lado de los antiguos empleados se mantenía una incertidumbre debido al proceso de su transición y la carga operativa, que generaba la obtención del bono pensional a cargo del gobierno nacional. La captación masiva de recursos, que generalmente son de muy largo plazo, (en la mayoría de los casos más de 30 años), hizo mucho más atractivo el negocio, pero considerando el control que realiza el estado y que ejerce la Superintendencia Financiera, al limitar los topes de las colocaciones de los recursos en el mercado público de valores, hace que las inversiones generen un riesgo no sistemático, es decir, diversificado y de esta manera que se obtenga una rentabilidad adecuada de los fondos y de acuerdo con las condiciones del mercado Colombiano. En consecuencia y de acuerdo con la promulgación de la misma ley, ahora ningún individuo se puede pensionar con menos de 62 años, si es hombre y 57 años si es mujer. En cuanto al número de semanas cotizadas, el mínimo será de 1300 semanas (equivalente aproximadamente a 25 años).

Las Administradoras de Fondos de Pensiones AFP´s en Colombia, tienen limites en cuanto a los porcentajes de recaudo, las principales son las siguientes: Máximo de participación deuda pública del 50% del portafolio: que corresponde a títulos de deuda pública denominados TES, de cualquier característica y emisión. Máximo del 30%, en títulos de renta fija de instituciones vigiladas por la Superintendencia Financiera: Es decir, cualquier título que emita los establecimientos financieros, sean de corto o largo plazo. Máximo del 30% en títulos de renta fija de instituciones no vigiladas por la Superintendencia Financiera: En este sentido se podían realizar inversiones de esta clase de renta, son indicar el sector al cual pertenece la institución, así las cosas, una emisión de títulos de una empresa del sector real, era reconocida dentro de estas inversiones sin establecer el nivel de riesgo del emisor. Máximo del 30% en títulos de renta variable: Más que todo de acciones de empresas, sin importar su país de origen, ósea, que se podían establecer en moneda colombiana, como en moneda extranjera. Máximo del 20% en títulos de agentes externos: Incluyen las inversiones anteriores en moneda extranjera. Las anteriores limitaciones se encuentran normadas por la superintendencia financiera, quien ejerce la vigilancia y control, pero en ningún caso garantiza que el portafolio genere una rentabilidad mínima, por lo tanto, estas inversiones están expuestas a riesgos como: tasa de interés variables, devaluación en moneda extranjera y otros inherentes a riesgos financieros como las crisis globales e internas. El nivel de riesgo, se encausa de acuerdo con el perfil del ahorrador y existen tres clases: Mayor Riesgo, Riesgo Moderado y Riesgo Conservador, los cuales en su mayoría dependen de la edad del individuo, de la disposición de cada uno por arriesgar su capital y el tiempo que hace falta para la pensión, esto hace inconveniente la decisión por parte del ahorrador, dado su bajo conocimiento financiero o el bajo nivel de educación financiera que subsiste en el país.

METODOLOGIA

En el presente estudio se usará el análisis de diagnóstico actual de los portafolios de pensión y sus rentabilidades y se realiza un contraste frente al esquema de alternativa propuesto para obtener resultados que puedan establecer la viabilidad en su implementación, para posteriormente concluir a través de resultados sobre la manera y aspectos a tener en cuenta dentro de la nueva alternativa, para ello los pasos a seguir son: análisis de diagnóstico en cifras y estadísticas de los fondos de pensiones y su rentabilidad, se desagregaran por clase de instrumentos y se presentarán aspectos relevantes de la situación actual. Después se detallará la alternativa indicando propiedades y beneficios, montos posibles de colocación y recaudo y se realiza un ejemplo teórico de los resultados del esquema, con los escenarios posibles de desempeño, con

ello se determinarán conclusiones y el análisis de viabilidad de la propuesta. Dentro del análisis de diagnóstico se muestra el nivel de evolución del valor de los portafolios de pensiones del régimen de AFP´s,

Tabla No. 1: Evolución de los Valores del Portafolio de Pensión en Colombia

Valor de Portafolios de Pensión Colombia			
	Evolución histórica		
AÑO	**Billones COP**	**Millones USD***	**Tasa cambio COP/USD**** **
1995	0,300	303,75	987,65
1996	0,800	795,76	1.005,33
1997	1,800	1.391,49	1.293,58
1998	3,300	2.139,93	1.542,11
1999	5,400	2.881,89	1.873,77
2000	8,000	3.588,76	2.229,18
2001	11,400	4.975,60	2.291,18
2002	15,700	5.480,33	2.864,79
2003	20,400	7.342,86	2.778,21
2004	26,500	11.089,03	2.389,75
2005	36,600	16.022,98	2.284,22
2006	43,300	19.340,80	2.238,79
2007	51,100	25.362,82	2.014,76
2008	58,400	26.029,71	2.243,59
2009	79,900	39.085,62	2.044,23
2010	99,000	51.724,68	1.913,98
2011	106,800	54.975,03	1.942,70
2012	125,900	71.201,14	1.768,23
2013	131,500	68.268,07	1.926,23
2014	154,200	64.452,49	2.392,46
2015	166,100	52.739,03	3.149,47
2016	190,700	63.551,63	3.000,71
2017	227,200	76.139,41	2.984,00
2018	236,200	72.682,51	3.249,75
2019	270,500	82.541,48	3.277,14
2020	315,800	92.002,91	3.432,50
2021	356,700	89.597,00	3.981,16
2022	359,700	74.781,70	4.810,00

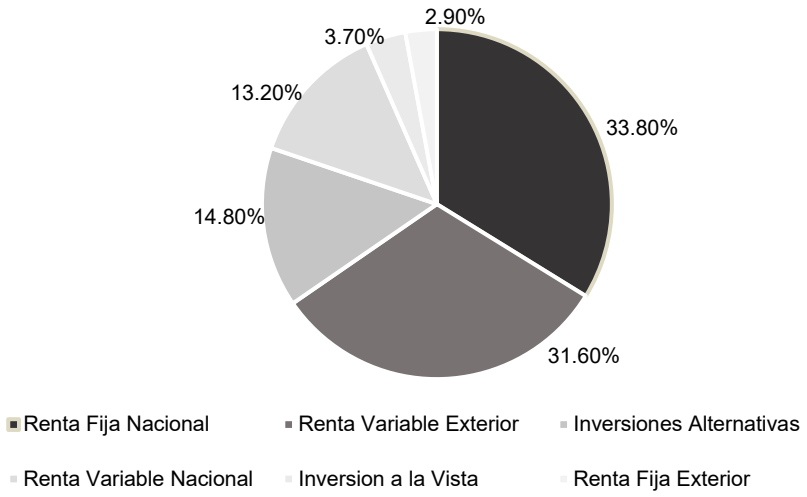
** La cifra expresada en millones de USD, se encuentra con la división de los valores de COP entre la tasa de cambio.*
*** Tasa de cambio al finalizar cada 31 de diciembre del año en cuestión*

Como se puede apreciar en la tabla No. 1, la evolución es carácter creciente y exponencial, lo que significa que el valor de recaudo del ahorro pensional, esta creciendo, esto se debe a aspectos como el crecimiento del valor base del ingreso y cuya participación es del 16 por ciento, el cual es generado por el 12 por ciento por el empleador y el 4 por ciento por parte del trabajador formal. Ahora la descomposición del portafolio al cierre deal año 2022, por instrumento financiero se puede apreciar en la siguiente figura

Dentro del portafolio es importante las colocaciones que se hacen renta fija nacional y en renta variable del exterior, ya que representan un poco más del 65 por ciento, esto se refleja en una rentabilidad estable, pero con consideración de riesgo por parte de la devaluación que puede tener el peso colombiano, el cual ha tenido comportamientos de devaluación de aproximadamente el 20% en los tres últimos años, pero por otro lado están las variaciones que tiene la tasa variable, si es nacional la mayoría vinculada al DTF (Depósito a término Fijo), la cual se encuentra en la actualidad con tendencia al alza y en exterior, dependiendo de

volatilidades del mercado de capitales de cada mercado, el cual para la actualidad presenta volatilidad. Lo anterior representa un alto riesgo y en algunos casos de crisis financiera globales o regionales, perdidas en el capital de esta clase de recursos. La rentabilidad promedio experimentada en los últimos 15 años se ubica en un 5.3 por ciento, aunque por encima de la rentabilidad de portafolios de pensiones de Australia, Estados Unidos, Canadá y Suiza, no representa un dinamismo adecuado de desempeño. Lo importante es generar al menos una rentabilidad que pueda estar a la altura del rendimiento de la tasa de interés de oferta y demanda que exista en el país, como en caso de la tasa Banco República (TBR), la cual se ubica en marzo de 2023 en el 13 por ciento anual con una estabilidad para el último año.

Figura 4: Descomposición del Portafolio de Pensiones Colombia 2022



Así las cosas, y con base en el alto volumen de pensiones y un gran espacio de espectro para el uso del recurso, dado que el promedio de edad faltante para pensión oscila entre 12 y 16 años para una participación del 30% de la población vinculada al sistema y que ello representa un disponible bastante alto, el cual se debe dar una mejor dinámica de rentabilidad y desempeño, es decir, ubicar la colocación de estos recursos en inversiones de mayor rendimiento a bajo riesgo o riesgo moderado. Los proyectos de infraestructura que se llevan a cabo en un periodo fiscal por parte del Colombia, es de aproximadamente unos 140 billones de COP, unos 30 millones de USD, que representan el 20% del total del portafolio de las pensiones en Colombia, que pueden estar generando por cada año unos 17 billones de COP, (3 millones de USD) en proyectos productivos de infraestructura social en Colombia El valor de algunos proyectos económicos y sociales para Colombia que se pueden ser financiados por este portafolio de pensiones en Colombia tales como: Vías de quinta generación por 14 billones de COP, principalmente que conectarán el Pacífico colombiano con el centro del país y carreteras de doble calzada que mejorarán tiempos entre cuidades y por ende disminución de costos transaccionales del transporte. Por otro lado, está mejorar el acceso a la capital en la cual se mejorará las vías existentes y lo medios de transporte alternativos este proyecto representa una inversión anula de 4 billones de COP. Todas estas obras, pueden ser financiadas con los recursos de las pensiones y su consecuente derecho de uso ser entregado como participación de utilidad al capitalista de recurso, que en este caso sería en cabeza de cada afiliado al ahorro de la pensión, mejorando así su posición actual al estar enfrentado solamente al desempeño del mercado de capitales en instrumentos de activos financieros, cuyos resultados será incierto. En contraste los proyectos sociales serán productivos con la consecuente ayuda del estado, quien a través de cobros de valorizaciones y de peajes, puede distribuir mejores dividendos a los privados, ya que actualmente se entrega a comunidades financieras internacionales el servicio de deuda, bajo el costo principal de una tasa de interés y los riesgos expresados por la devaluación de la moneda colombiana. Adicionalmente, las obras necesitarán fuerza laboral, en este sentido y para las

obras anteriormente mencionadas, se requiere den volumen de más de 30.000 empleos temporales, lo que ayuda a la generación de trabajo formal y por consiguiente mayor aporte para las pensiones teniendo un doble sentido social, por un lado, incrementar capital y por otro nutrirse de la utilidad del proyecto.

RESULTADOS

Los proyectos de infraestructura demandan altos niveles de capital, que son financiados a través del presupuesto público colombiano de inversión y a ello lo limita la planeación de las obras, dado que existen prioridades de acuerdo con lo estipulado por el Departamento Nacional de Planeación DNP, quien tiene que realizar el cronograma de prioridades, aconsejado por el CONPES, quien emite conceptos acerca de la política social en Colombia y el mandato de obras de acuerdo con las necesidades de la nación. En este orden de ideas, los recursos económicos serán a cargo del Gobierno Nacional vía emisión de deuda pública, es decir, reemplazo de financiación en el largo plazo. De acuerdo con el estudio se precisan que los proyectos pueden ser financiados con recursos de los ahorros en prensiones, ya que los resultados económicos par ale caso colombiano, no encuentra dinámica, debido a su estructura de colocación, en la que más del 97 por ciento se encuentra colocado en inversiones del mercado de capital. En consecuencia, la financiación de las obras se hace vía deuda pública y esto es emitir bonos de Tesorería, (TES) con plazos de hasta 20 años y rentabilidades vinculada al desempeño de la tasa de interés más algunos puntos porcentuales y bajo riesgo, ya que cuentan con la garantía del estado, esto representa una situación loable, pero que decir de aquellas inversiones en las cuales el riesgo por tasa variable, tasa de devaluación y riesgos económico como las crisis financieras regionales, afectarán los resultados de rentabilidad del portafolio.

La vinculación de este recurso para, y que son ahorros de largo plazo, de carácter privado, que necesitan retribución económica, que son sostenibles y de función creciente en el tiempo pueden compensar las diferencias de rentabilidades de la tasa variable y por ende generar una mayor rentabilidad, ya que estarían expuestas a recibir las utilidades del proyecto productivo de infraestructura. De otro lado, genera un menor valor de deuda pública, ya que no se hace necesario emitir nuevos TES, ni solicitar préstamos multilaterales, que generan menor capacidad de deuda y por otro lado las expectativas de consecución de recursos vía impuestos, que es la solución más usada por el Gobierno Colombiano. A continuación, se presenta un ejemplo representativo del modelo de financiación planteado y sus resultados económicos y sociales:

Tabla No 2: Proyectos Alternativo Para Financiación

Denominación Del Proyecto	Inversión	Tiempo Estimado	Extensión En Km.	Retribución Económica
Doble calzada Buga a Buenaventura	$4 Billones de COP	60 meses, 5 años	118	2 peajes con tarifas vigentes 4 USD CAT1; 20 USD CAT4
Metro de Bogotá	$4 Billones COP, segunda fase	6 años	21	Recaudo de pasajes y subsidios de la nación
Ferrocarril Carare	$8 Billones	10 años	300	Recaudo de pasajes y carga
Vías 5G	$20 billones	Entre 4 y 10 años	800 aproximadamente	Peajes

Un proyecto de infraestructura requiere para su ejecución en etapas de pre inversión y de inversión un tiempo considerable, en algunos casos más de cinco (5) años y luego su etapa productiva tradición y sostenibilidad en el tiempo. Además, otros proyectos demandan concesiones que se entregan a Empresas Multinacionales y Transnacionales, con el beneficio para ellas de la explotación futura del proyecto y en ocasiones con rentabilidades gigantescas que benefician a sus dueños del exterior La propuesta es que en dichos proyectos las Empresas ejecutoras y beneficiarias, tomen recursos del portafolio de pensiones como sustento del financiamiento de las obras a realizar con una tasa de interés que capitalice en tiempo, dado la característica que posee un ahorro individual de no entregar los intereses al beneficiario y esta es la situación que les favorece al Empresario, en su flujo de efectivo, nutriéndose siempre de los recursos necesarios para

la ejecución del proyecto. Una vez se termine la obra, los pasivos acumulados en capital e interés conformen el nuevo capital de la empresa, que generará utilidad sobre los ingresos provenientes de su objeto social que causaron el beneficio (recaudo de peajes, cobros de arriendos, alquiler de servidumbres y espacios, facturación de servicios, entre otros), con lo cual conforma la rentabilidad del capital, recursos que incrementarán el ahorro individual del cotizante de las pensiones, teniendo rendimientos a escalas crecientes en el tiempo, que es la verdadera situación de mejora de la masa de ahorros que se necesita para la pensión. Para la Empresa generadora del proyecto es de gran beneficio ya que de una parte recolecta recursos frescos y no propios y de otra parte porque obtienes beneficios e incentivos tributarios. Para el estado, es importante porque no genera endeudamiento público, con su consecuente costo y habilita la posibilidad de colocar recursos hacia otros sectores de inversión social. Para el individuo, cotizante a pensión, le genera una utilidad económica de acuerdo con las expectativas y a la vez facilita la entrada a planes de inversión a los cuales nunca había accedido. Esto se puede expresar como una verdadera democratización sobre las ganancias del proceso productivo colombiano, ya que este privilegio es absolutamente privilegio de economía solidaria. En la Tabla 3 se muestra un modelo de simulación de financiación de una obra de infraestructura y el cálculo de su factibilidad

Tabla 3: Análisis de Viabilidad Financiera de un Proyecto de Infraestructura Social

Obra de Infraestructura - Flujo de Caja				
Presupuesto	4 billones de COPS	Tasa de Financiación	Inflación + 5% anual	
Tiempo	8 años	Inflación promedio estimada	8%	anual
Productividad	20 años	Tasa de Descuento	13,00%	
Total, Años	28 años			
AÑOS	**Flujo neto Billones COP$**	**Flujo acumulado Billones COP$**	**Flujo descontado Billones COP$**	**Flujo descontado Billones COP$**
0	-0,50000	-0,50000	-0,50000	-0,50000
1	-0,75000	-1,25000	-0,66372	-1,16372
2	-1,25000	-2,50000	-0,97893	-2,14265
3	-1,50000	-4,00000	-1,03958	-3,18223
4	0,65000	-3,35000	0,39866	-2,78357
5	0,78000	-2,57000	0,42335	-2,36022
6	0,93600	-1,63400	0,44958	-1,91064
7	1,12320	-0,51080	0,47743	-1,43321
8	1,34784	0,83704	0,50700	-0,92621
9	1,61741	2,45445	0,53841	-0,38780
10	1,94089	4,39534	0,57176	0,18397
11	2,32907	6,72441	0,60718	0,79115
12	2,79488	9,51929	0,64480	1,43595
13	3,35386	12,87314	0,68474	2,12068
14	4,02463	16,89777	0,72716	2,84784
15	4,82955	21,72733	0,77220	3,62004
16	5,79547	27,52279	0,82004	4,44008
17	6,95456	34,47735	0,87084	5,31091
18	8,34547	42,82282	0,92478	6,23569
19	10,01456	52,83738	0,98207	7,21776
20	12,01748	64,85486	1,04290	8,26067
21	14,42097	79,27583	1,10751	9,36818
22	17,30517	96,58100	1,17612	10,54429
23	20,76620	117,34720	1,24897	11,79326
24	24,91944	142,26664	1,32634	13,11961
25	29,90333	172,16997	1,40851	14,52811
26	35,88399	208,05396	1,49576	16,02387
27	43,06079	251,11475	1,58842	17,61228
28	51,67295	302,78770	1,68681	19,29910

En este caso la recuperación de la inversión se estima para el año numero 10, el Valor Presente Neto (VPN o VAN) es de 19.29 Billones de COP$ y la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 13.38%, haciendo viable la operación de financiación, con ello el reparto de utilidad quedará en los beneficiarios del recurso de ahorro pensional

Por lo tanto el esquema planteado se convierte en una verdadera herramienta de sostenibilidad, ya que genera de un lado alternativa de inversión en el sector real, pasando por el beneficio para el gobierno de tener que solicitar recursos de deuda pública y para el beneficiario del ahorro un rendimiento adicional, al presentarse el reparto de las utilidades del proyecto en su etapa de explotación, convirtiendo el esquema en potencial de desarrollo y bienestar económico para las regiones en Colombia

CONCLUSIONES

El esquema propuesto, se basa en una alternativa a la propuesta desarrollada en principio por Asofondos en el año 2009, denominada "Project Finance", la cual es un esquema de Inversiones que propone la diversificación del portafolio, de ello surge la caracterización de los tres portafolios que actualmente subsisten y en la que se destaca que los recursos de las pensiones deben fomentar la actividad de la infraestructura del país, pero no explica el "COMO" ni el "QUE", en ella se advierte sobre la utilización en otros países, los cuales han financiado proyectos de desarrollo de infraestructura vía Bonos, la cual es una herramienta tradicional (deuda privada) de financiación de empresas, que permite a su inversionista, participar de la rentabilidad de tasa de interés pero sin ningún beneficio sobre los resultados económicos de la Empresa. Es bueno aceptar, que el anterior esquema descrito presenta ventajas para el Estado, en cuanto a la consecución de los recursos, pero sin beneficio alguno para la economía. El esquema propuesto, permite reducir deuda pública y a cambio utilización de la variable macroeconómica del ahorro, en el componente del ahorro de las familias, más no del rentista de capital tradicional, lo que impulsa la inversión y el consecuente beneficio para la economía nacional. La novedad de la propuesta por este autor apunta a considerar proyectos de infraestructura basada en la democratización de las utilidades de los proyectos, por consiguiente es una alternativa novedosa, ya que actualmente quien desarrolla y ejecuta el proyecto se queda con la totalidad de las ganancias del proyecto en el largo plazo y conocemos que estas, son de gran magnitud, por ello se propone que el ejecutor de la obra no solicite al gobierno los recursos para la realización de la obra sino que sea financiada por recursos de las pensiones

Por otro lado, la ejecución está supeditada a la disponibilidad de recursos del Gobierno, ocasionando en algunas ocasiones demoras injustificadas y aumentando costos por el tiempo de respuesta en la ejecución a esto se le suma los conflictos de responsabilidad e inconvenientes de contratación administrativa y judicial que perjudican el desarrollo del proyecto. Ahora bien, al entregarse los recursos se puede seguir con la figura de continuar con los desembolsos de acuerdo con el cronograma de obras y en ningún caso verse frenado por los desembolsos de dinero que mantienen las fuentes de financiación, ya que se puede generar una figura de contratación fiduciaria que garantice la capacidad financiera y el suministro de recursos. Los beneficios para el estado, serán enorme ya que no se hace necesaria la liberación de recursos públicos, pero si se encontrará la actividad de control y supervisión de los recursos, función que le corresponde automáticamente a la superintendencia financiera, así las cosas, solamente realizará la figura de la contratación pública y mantendrá la delegación sobre las obras de infraestructura a través de la Agencia Nacional de Infraestructura "ANI".

Para la comunidad también será ventajoso porque genera el cumplimiento de la ejecución de obras en los tiempos establecidos y la pronta disponibilidad de los bienes públicos, garantizando la recepción de recursos de acuerdo con lo planeado sin obstrucciones en los desembolsos de los recursos, además se cumplirían las metas del Gobierno, en cuanto al plan de infraestructura. Esto beneficia al país, ya que puede mejorar los índices de infraestructura y la movilidad de pasajeros y cargas. Hacia el futuro puede fortalecer el esquema de contratación pública porque agiliza procesos burocráticos y decisiones de voluntades políticas, haciendo la realización de prioridades y diseñando nuevos enfoques de contratos y adjudicaciones, que pueden identificar inversionistas y empresas colombianas, ya que en la actualidad se centran sobre la contratación de Empresas de Ingeniería Internacional. El diseño de proyectos puede estar en cabeza del estado y la contratación se referirá sobre el esquema de contratación privada, modelo que es atractivo para el sector, ya que garantiza la eliminación de trabas operativas generados por el sector gobierno, claro está que se debe

mantener el esquema actual de interventoría y auditoría sobre las obras. La nueva propuesta presenta unos requerimientos mínimos de sostenibilidad del modelo, estos deben ser:

Procesos de adjudicación licitados y transparentes
Realización del marco legal y jurídico que soporte el esquema planteado
Normativa discutida y aprobada par parte del estado a través del legislativo
Asesoría y capacitación de carácter financiera sobre la herramienta de financiación e instrumento de inversión
Control sobre todos los agentes intervinientes en el proceso
Análisis de todos los riesgos inherentes al esquema
Creación de la figura de responsabilidades y seguros sobre los procesos.

Se puede establecer el acceso a las inversiones privadas por parte de los recursos de las pensiones, situación nueva que genera un complemento de sinergia entre los plazos, ya que la actual situación involucra inversiones de plazo de acuerdo con el desempeño de los sectores en los cuales prevalece el recurso. Los flujos son estables en el tiempo y con vinculación al desempeño de la Economía Colombia a través de una figura de interés vinculada a la inflación. El portafolio de las pensiones se diversifica, ya que abandonará la preferencia por el riesgo a tasa variable que puede experimentar las inversiones riesgosas de los sectores en los cuales se invierte, con ello incentiva la teoría de diversificación del portfolio y eficiencia en cualquier mercado. Como complemento, se puede hacer extensiones en el sentido de alternar soluciones financieras como la fiducia, la titularización, mecanismos de riesgos de capital existentes como garantías y otros instrumentos financieros y, además, mezclarse en portafolio de proyectos que comprometan a otros sectores económicos como: energía, reemplazo de energías sucias, aseo y acueductos, telecomunicaciones y Tics entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso J. C., Benavides J., Fainboim Yaker I., & Rodríguez C. J. (2001). Banco Interamericano de Desarrollo. Participación privada en proyectos de infraestructura y determinantes de los esquemas contractuales adoptados: el caso colombiano. Washington D.C. Fedesarrollo.

Altamirano, Á, Berstein, S, Bosch, M (2018). Presente y Futuro de las pensiones en América latina y el caribe. *Banco interamericano de Desarrollo.*

Banco Central de Costa Rica (2014). Superintendencia de Pensiones. “Acceso de los fondos de pensiones al financiamiento de Obra Pública”. Comunicaciones Milenio 2014.
Banco de la República (2022). Informes de Estabilidad Financiera. Diciembre de 2022

Banco Mundial (2006): Infraestructura Logística y de Calidad para la Competitividad de Colombia, Departamento de Finanzas, Sector Privado e Infraestructura Región de América Latina y el Caribe, Reporte N' 3506 1-CO

Banco Mundial (2009). “Base de datos de la Participación Privada en Infraestructura”. Programa de Acción en Infraestructura, http://ppi.worldbank.org/index.aspx

Circular Básica Jurídica (2008): Entidades administradoras de pensiones y cesantías. Superintendencia Financiera de Colombia.

Decretos 2949 y 2555 de 2010. Congreso de la República de Colombia

Dos Santos E., Torres D., & Tuesta D. (2011). Una revisión de los avances en la inversión en infraestructura en Latinoamérica y el papel de los fondos de pensiones privados. BBVA. Research. Análisis Económico 11/36 Documentos de Trabajo.

DNP (2019). "Administración de Riesgos de fondos privados de pensión". Archivos de Economía No. 351, DNP 2019

Holtzer, P. (2015). "Technical note on investment alternatives for pension funds and long term funds". Nota técnica preparada para la URF Colombia, edición septiembre 2015.

Inderst, G. (2009) "Pension Fund Investment in Infrastructure". OCDE Working Papers on Insurance and Private Pensions. Nº 32. OCDE París.

Ley 1328 de 2009. Normatividad en seguros, disposiciones financieras y de inversiones en Colombia. Congreso de la Republica Colombia.

Ley 100 de 1993. Seguridad Social en Colombia. Congreso de la Republica Colombia

Modigliani (1956). Monetary policy and comsumption: utility analysis and aggregate comsumption. 1956.

Montenegro, S (2009): Papel de los fondos de pensiones y cesantías en la financiación de proyectos de infraestructura bajo el modelo de concesión, Asofondos, Colombia, mayo 2009

Montenegro, S., Llano, J., Cáceres, J., & Jafury, K. (2019). Transición demográfica, tasas de retorno y tasas de reemplazo de sistemas de pensiones de capitalización versus sistemas de reparto. Documento CEDE No. 15

Moran P., Carlos, y Troncoso (2014). "*El rol de los multifondos en el sistema de pensiones de Chile: un análisis en su implementación"*. Panorama socio económico. No. 027. U de Chile

Nonie Malone (2005), The Evolution of Private Financing of Government Infrastructure in Australia-2005 and Beyond. Department of Education and the Arts, Queensland. The Australian Economic Review, vol 38, no. 4, pp.420-30.

Osorio, Martínez y Rodríguez (2009). El modelo DNPension. Versión 4.0, Dirección de Estudios Económicos. Departamento Nacional de Planeación.

Pachón, A y Ramírez, M (2006): La infraestructura del transporte en Colombia durante el siglo XX, Banco de la República, Fondo de Cultura Económica

Servén, L. (2008) "Infraestructuras y desarrollo en América Latina: Avances y retos". Seminario Infraestructura 2020. CEPAL. Santiago de Chile.

Suescun R. (2011). Regulación de los fondos privados de pensiones. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Colombia.

Villar, I., Malagón, J., Vaca, J. C., & R, C. Ruiz. (2013). Impactos Macroeconómicos del sistema pensional en Colombia. *Documento de trabajo Fedesarrollo*

Vives, A. (2000) Los Fondos de Pensiones en el Financiamiento Privado de Proyectos de Infraestructura. Diseño de regulaciones e instrumentos. Serie de Informes Técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo.

Wang, X., Williamson. J. B. & Cansoy, M., (2016). Development countries and sistemic pension reforms: Reflectins on some emerging problems. *International Social Security Review*, 85-106.

Yepes, L (2006): Colombia: Desarrollo económico reciente en infraestructura. Balanceando la necesidades sociales y productivas en infraestructura, Informe de base. Sector gas natural. Informe técnico ESMAP 107/06.

BIOGRAFÍA

John Milton Diaz Villarraga, Administrador de Empresas, Especializado en finanzas y magister en Ciencias Económicas, Doctorando en Dirección de Proyectos de la UBJ, México. Docente universitario con más de 20 años de experiencia en temáticas financieras. Experiencia laboral de 18 años en el sistema financiero

EL CONTROL INTERNO CONTABLE. ESTUDIO DE CASO EN UNA CORPORACION AUTÓNOMA EN COLOMBIA

Maritza Rengifo Millán, Universidad del Valle
Cesar Colorado, Universidad del Valle

RESUMEN

La presente publicación expone la forma del control interno contable en las entidades del sector público en Colombia y la manera como se complementan las dimensiones del modelo integrado de la planeación y gestión del Estado, con el propósito de analizar la implementación del control interno del proceso contable en una entidad Autónoma Regional en Colombia. Se considera que el control interno es un sistema poderoso para los directores y los administradores de entidades públicas y privadas. La metodología utilizada en la investigación fue de tipo descriptivo mediante un análisis documental y la aplicación de herramientas de recolección de datos como entrevistas, encuestas y el método de investigación inductivo. En los resultados se exponen las convergencias y las divergencias encontradas en el análisis documental y los resultados de las entrevistas en relación con el control interno contable de la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca-CVC. También los beneficios y las limitaciones en la implementación y el mantenimiento del control interno contable en la entidad.

PALABRAS CLAVE: Control Interno, Proceso Contable, Corporaciones Autónomas Regionales-CAR

INTERNAL ACCOUNTING CONTROL: A CASE STUDY OF A COLOMBIAN REGIONAL ENVIRONMENTAL AGENCY

ABSTRACT

This paper presents a description of internal accounting control mechanisms at institutions in the public sector in Colombia and the way in which the dimensions of a state-wide comprehensive planning and management approach are complemented for the purpose of conducting a review of the implementation of an internal accounting control process at a regional environmental agency in Colombia. Internal controls are deemed a powerful system for managers and administrators of both public and private entities. A descriptive research methodology was employed based on a documentary review as well as on the application of various data collection instruments such as interviews, surveys, and the inductive research method. The results section discusses several points of convergence and divergence evidenced from the documentary review and the results of interviews regarding internal accounting controls at the CVC [Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca (Valle del Cauca Regional Environmental Agency)]. It also presents the benefits and limitations associated with the implementation and maintenance of internal accounting controls at said agency.

JEL: H111, H83, M54

KEY WORDS: Internal Controls, Accounting Process, CAR [Corporaciones Autónomas Regionales (Regional Environmental Agencies)]

INTRODUCCIÓN

En Colombia todas las Corporaciones Autónomas Regionales CAR. En su calidad de Entes territoriales requieren de la implementación de controles internos estándar; en el sector público el Modelo denominado MECI (Modelo Estándar de Control Interno) es de obligatorio cumplimiento para todas las Entidades del Estado, este tiene sus orígenes en el Modelo COSO (Comité of Sponsoring Organization of the Treadway Comisión), Entidad Voluntaria (sin ánimo de lucro) del sector privado dedicada a orientar, sobre una base global a la administración ejecutiva y a las entidades de gobierno hacia el establecimiento de operaciones de negocio más efectivas, eficientes, y éticas (Mantilla S, 2005). El Sistema de Control Interno se orienta a la configuración de estructuras de control de la planeación, de la gestión, de la evaluación y seguimiento para lograr que las entidades cumplan los objetivos institucionales propuestos y que se contribuya a la consecución de los fines esenciales del Estado. Este debe entenderse como una herramienta que comparte algunos elementos con otros sistemas y por lo tanto, es posible que su implementación permita el cumplimiento total o parcial de requisitos exigidos en el Sistema de Desarrollo Administrativo y en el Sistema de Gestión de la Calidad**.**

REVISIÓN DE LITERATURA

El Modelo COSO es el referente principal que dio origen al Modelo Estándar de Control Interno para el Estado Colombiano –MECI. Este se efectuó a través del Manual Operativo del Modelo Integrado de Planeación Y Gestión MIPG, el cual es de obligatorio cumplimiento Y aplicación para las entidades Y organismos estatales en Colombia, en cumplimiento a la Ley 87 de 1993. Todas las Entidades del Estado están en la obligación de ceñirse a los lineamientos que de esta norma se deriven. Es por ello que es de gran relevancia la implementación de los sistemas de control en las Corporaciones Autónomas Regionales en Colombia, en su calidad de Entidades Autónomas del Estado. Las Corporaciones Autónomas Regionales y de Desarrollo Sostenible, son entes corporativos de carácter público, creados por la ley, integrados por las entidades territoriales que por sus características constituyen geográficamente un mismo ecosistema o conforman una unidad geopolítica, biogeográfica o hidro geográfica, dotados de autonomía administrativa y financiera, patrimonio propio y personería jurídica, encargados por la ley de administrar, dentro del área de su jurisdicción el medio ambiente y los recursos naturales renovables y propender por su desarrollo sostenible, de conformidad con las disposiciones legales y las políticas del Ministerio de Medio Ambiente.

Tabla 1: Top de Corporaciones Autónomas Regionales en Colombia.

No	Corporación	Ciudad / Dpto.	Presupuesto 2018 (Miles de millones)	% Ciudad	% Dpto
1	CAR	Bogotá / Cundinamarca	*1,025*	43.7%	*44.4%*
2	CORPOGUAVIO	Gachalá / Cundinamarca	*17*	0.7%	
3	CVC	Cali / Valle del Cauca	*250*	10.7%	*10.7%*
4	CORNARE	El Santuario / Antioquia	*59*	2.5%	
5	CORPOURABA	Apartadó / Antioquia	*16*	0.7%	*7.1%*
6	CORANTIOQUIA	Medellín / Antioquia	*91*	3.9%	
7	CDMB	Bucaramanga / Santander	*66*	2.8%	*5.8%*
8	CAS	San Gil / Santander	*71*	3.0%	
9	CRA	Barranquilla / Atlántico	*88*	3.8%	*3.8%*
10	CORTOLIMA	Ibagué / Tolima	*74*	3.2%	*3.2%*
	Otras		587	25.0%	25.0%
	Total		**2,346**	**100.0%**	**100.0%**

Fuente: Construcción propia a partir de información tomada del presupuesto del año 2018 asignado a cada CAR.

Como se puede observar en la tabla 1. las Corporaciones Autónomas Regionales – CAR, están agrupadas por Departamento. Las de mayor participación en su orden las siguientes:

I Cundinamarca,
II Valle del Cauca,
III Antioquia,
IV Santander,
V Atlántico
VI Tolima

En este sentido se toma como objeto de estudio la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca – CVC, por su antigüedad, asignación presupuestal y estructura administrativa, siendo un referente en el ámbito regional y nacional La Corporación Autónoma Regional de Cundinamarca, es la primera en el TOP 10 de las CAR de Colombia, seguida por la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca – CVC, lo que evidencia la importancia que tienen dichas entidades en sus respectivas regiones y la necesidad de ejercer un control permanente que garantice el uso eficiente de los recursos que están a su cargo En el ámbito nacional son CAR referentes para las demás que están en proceso de consolidar sus estructuras de control o que aún es incipiente, cada una con la realidad propia de su región, pero bajo un mismo modelo de control de obligatorio cumplimiento para todas, como lo es el Modelo Integrado de Control Interno - MECI. Este modelo se formuló desde el año 2005, con el propósito de que las organizaciones del Estado obligadas a contar con Sistemas de Control Interno según lo dispuesto en la Ley 87 de 1993, pudieran mejorar su desempeño institucional mediante el fortalecimiento continuo de los controles al interior de la organización y de los procesos de evaluación que deben llevar a cabo las Oficinas de Control Interno, Unidades de Auditoría Interna o quien haga sus veces. Así mismo, para las organizaciones pertenecientes a la Rama Ejecutiva del Orden Nacional, el Modelo MECI en su actualización, será el medio a través del cual se realizará seguimiento y evaluación al Modelo Integrado de Planeación y Gestión para las entidades del Estado Colombiano. Algunas teorías nos ayudan a comprender cómo funcionan los diferentes elementos que conforman una estructura administrativa, la cual tiene sistemas que se articulan entre sí, logrando armonizar actividades, procesos y subsistemas para alcanzar el logro de objetivos previamente establecidos por las directivas de Entidades Públicas y/o Privadas, llámese sociedades, Entidades Autónomas, Corporaciones, entre otras. Es por ello, que se hace imprescindible considerar teorías como:

Teoría del Control,
Teoría de la Agencia
Teoría General de los Sistemas de Bertalanffy

Con estas teorías solo se pretende poner en contexto al lector, especialmente en lo referente a la importancia del control interno como elemento articulador de la gestión en sus diferentes niveles, cualquiera sea la estructura de la Entidad.

METODOLOGÍA

Este trabajo utiliza el tipo descriptivo, análisis documental realizado mediante consultas y análisis de información publicada por las diferentes CAR en sus respectivas páginas web y trabajo de campo realizado mediante la aplicación de herramientas de recolección de datos como entrevistas y encuestas aplicadas directamente por el autor en las distintas áreas de las CVC y a diferentes niveles jerárquicos, como: Directores, Jefes de oficina, supervisores, personal operativo del área contable; que permitió determinar con base en la información recolectada, si las CAR están dando aplicación al marco normativo vigente a fin de identificar avances, limitaciones, contratiempos, y oportunidades de mejora que se presentan en la implementación y mantenimiento del Modelo Estándar de Control Interno.

RESULTADOS

Las convergencias y las divergencias se pudieron confrontar con el análisis documental realizado a partir de los informes de control interno publicados por la Corporación autónoma Regional del Valle del Cauca – CVC; los informes de resultados de auditorías realizadas por la Contraloría General de la República; los informes de Control Interno Consolidados por la Contaduría General de la Nación y las entrevistas realizadas a los funcionarios relevantes de las diferentes áreas de la Corporación y al personal operativo del grupo de contabilidad, que permitieron confrontar, validar y confirmar los resultados obtenidos en el trabajo de campo realizado para los periodos 2018 y 2019 y que han permitido las mejoras y el mantenimiento de éstas en los subsiguientes años para el cumplimiento de los objetivos corporativos de la CVC.

CONCLUSIONES

El control interno contable-CIC, del caso de estudio en la Corporación Autónoma del Valle del Cauca-CVC, Analizado a la luz de sus componentes es muy dinámico gracias a que sus directivos propician un buen ambiente de control y facilitan los recursos necesarios. Es de vital importancia la evaluación de riesgos en el control interno de procesos contables, en especial de aquellos que proveen información desde otras áreas de la Corporación. Cada dependencia de la Corporación debe validar previamente que ha entendido las instrucciones relacionadas con la información contable que fluye hacia el área financiera, Lo anterior da cuenta de la necesidad de propiciar un muy buen manejo del componente de información y comunicación de la entidad. Se evidencia entre otras las actividades de control que realiza la corporación de manera continua ha permitido mejorar los niveles de control a partir de los años 2019 y subsiguientes, liderado por el Comité de Control Interno con el apoyo del área de planeación.

BIBLIOGRAFÍA

Estupiñan G. Rodrigo. Control Interno y Fraudes, Análisis del Informe Coso I.II.III. con base en los ciclos transaccionales. Tercera Edición. 2005

LEY 87 DE NOVIEMBRE DE 1993, "Por la cual se establecen normas para el ejercicio del control interno en las entidades y organismos del estado y se dictan otras disposiciones"

Manual Técnico del Modelo Estándar de Control Interno para el Estado Colombiano MECI 2014, Departamento Administrativo de la Función Pública.

Mantilla B. Samuel Alberto, Auditoría del Control Interno, Tercera Edición, 2013
Méndez A. Carlos E, Metodología Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. 3era Edición. Mc Graw Hill. 2003

Rengifo M. Maritza. Control Interno: Metodología para la Evaluación del Riesgo, Análisis de los resultados y recomendaciones, Caso CAPRECOM EPS. Cuaderno de Administración/ Universidad del Valle, No.31. junio de 2004.

Rengifo- M. Maritza & Cortes A. El control interno, riesgos del fraude y avances en la responsabilidad social empresarial. Estudios en pymes de América Latina y el Caribe. Editorial Universidad del Valle, Cali, Colombia. 2023.

Resolución No. 193 de mayo 05 de 2016. “Por la cual se incorpora, en los Procedimientos Transversales del Régimen de Contabilidad Pública, el Procedimiento para la Evaluación del Control Interno Contable.” https://www.funcionpublica.gov.co/

http://www.funcionpublica.gov.co/eva/es/biblioteca-virtual/gestion-desempeno-institucional-meci-y-modelo-integrado-de-planeacion/manual_tecnico_meci.

BIOGRAFÍA

Maritza Rengifo Millán. P.h.D en Administración de la Educación, Aseguramiento y Gestión de la Universidad de Montreal Canadá. Magister en Administración de Empresas de la Universidad del Valle, Colombia. Posgrado en Economía y Finanzas Internacionales Universidad de Barcelona España. Contadora Pública. Profesora de la Universidad del Valle, Colombia. Facultad de Ciencias de la Administración. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Área de docencia e investigación en Aseguramiento, Auditoría y Control, también en el ámbito de la Educación Superior.

Cesar Colorado Herrera. Magister en Contabilidad de la Universidad del Valle, Colombia. Contador Público de la Unidad Central del Valle -UCEVA. Profesor Auxiliar de la Universidad del Valle, Colombia. Facultad de Ciencias de la Administración. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Área de docencia, Aseguramiento, Auditoría y Control.

EL AUTOCONTROL, LA PREVENCIÓN Y EL RIESGO DE CUMPLIMIENTO EN LAS ORGANIZACIONES. AVANCES DE LAS BUENAS PRACTICAS EMPRESARIALES Y DE CUMPLIMIENTO EN COLOMBIA

Maritza Rengifo Millán, Universidad del Valle

RESUMEN

Las empresas de todos los sectores deben cumplir con ciertas leyes, regulaciones, estándares de práctica y códigos de conducta impuestos por diferentes agentes, bien sean públicos o privados, agencias gubernamentales, organizaciones reguladoras, organismos profesionales o gremiales, entre otros. El conjunto de normas que deben cumplirse se conoce como requisitos de cumplimiento, y no acatarlos debidamente hace que una organización esté en riesgo de pérdida material, sanciones financieras y acciones legales. Incluso podría perder el derecho a operar. El término colectivo para todas estas exposiciones es riesgo de cumplimiento - Compliance. En cuanto al tema de corrupción, casi todos los países han implementado leyes al respecto. Normalmente, la atención se centra en el tema del lavado de activos, pero se ha descuidado el fraude y la corrupción. Para ello se establecen normas de COMPLIANCE ***y*** *Sistema de Autocontrol y Gestión de Riesgos Integral de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva****,*** *conocido como SAGRILAFT, para las empresas en Colombia que deben cumplir con estos requisitos normativos. Se expondrán avances y estadísticas de algunos resultados en su implementación y las consideraciones finales.*

PALABRAS CLAVE: Control, Autocontrol, Prevención, Buenas Prácticas, Corrupción, Cumplimiento, Gestión, Riesgos, SAGRILAFT.

ORGANIZATIONAL SELF-CONTROL, PREVENTION, AND COMPLIANCE RISK. DEVELOPMENTS IN THE FIELD OF COMPLIANCE AND GOOD BUSINESS PRACTICES IN COLOMBIA

ABSTRACT

Companies in all sectors are required to meet certain laws, regulations, standards of practice, and codes of conduct established by different kinds of agents, whether public or private, government agencies, regulatory organizations, and professional or guild organizations, among others. The set of regulations that must be complied with is known as compliance requirements, and failure to meet these requirements puts organizations at risk of being subject to property losses, monetary penalties, and legal actions. They could even forfeit the right to conduct business operations. The collective term for all these kinds of risk exposures is known as compliance risk. With regards to the issue of corruption, almost all countries have implemented anti-corruption laws. Although attention usually focuses on the issue of asset laundering, other issues, such as fraud and corruption, have been overlooked. To this end, regulations have been set regarding compliance, and a self-control and comprehensive risk management system known as SAGRILAFT, which addresses asset laundering, and financing of terrorist activities or proliferation of mass destruction weapons, for Colombian companies that must meet these regulatory requirements. This paper presents the latest developments in this field together with statistics regarding some of the results of their implementation as well as some final considerations.

JEL: H11, H19

KEY WORDS: Control, Self-Control, Prevention, Good Practices, Corruption, Compliance, Management, Risk, SAGRILAFT.

BIOGRAFÍA

Maritza Rengifo Millán. P.h.D en Administración de la Educación, Aseguramiento y Gestión de la Universidad de Montreal Canadá. Magister en Administración de Empresas de la Universidad del Valle, Colombia. Posgrado en Economía y Finanzas Internacionales Universidad de Barcelona España. Contadora Pública. Profesora de la Universidad del Valle, Colombia. Facultad de Ciencias de la Administración. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Área de docencia e investigación en Aseguramiento, Auditoría y Control, también en el ámbito de la Educación Superior.

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN EL SECTOR FINANCIERO

Marina Elizabeth Salazar Herrera, Universidad Veracruzana
Adrián de Jesús Ruiz Cuevas, Universidad Veracruzana
Blanca Estela Grajales Briscón, Universidad Veracruzana
Dora Emilia Aguirre Bautista, Universidad Veracruzana
Arturo Rivera López, Universidad Veracruzana

RESUMEN

Las nuevas tecnologías han cambiado la forma de trabajar en el orbe; en el sector financiero han facilitado el desarrollo de actividades y operaciones haciéndolas más amigables, económicas y confiables; los avances en las diferentes áreas productivas han permitido sistematizar operaciones, procedimientos, distribuir cargas de trabajo y elevar la calidad de la producción. Sobre esa idea, se desarrolló esta investigación tomando como base las nuevas tecnologías en el sector financiero, conocidas como Fintech, debido a que los sistemas bancarios han dado lugar a una diversidad de opciones que permiten al usuario de los servicios, elegir la mejor alternativa de acuerdo con sus intereses; adicionalmente existen disposiciones gubernamentales en donde los ciudadanos deben gestionar sus pagos en forma digital, enterar sus cuotas a los organismos de seguridad social a través de dispositivos o bien compartir en la nube información financiera que demande el gobierno. De aquí que, es objetivo de este trabajo describir algunas de las nuevas tecnologías que apoyan el desarrollo de actividades financieras; para el logro de esta meta se diseñó y aplicó una encuesta como instrumento de acopio de información y para concluir en los factores que el usuario de los servicios financieros considera más relevantes.

PALABRAS CLAVE: Innovación, Tecnología, Servicios Financieros

NEW TECHNOLOGIES IN THE FINANCIAL SECTOR

ABSTRACT

New technologies have changed the way of working in the world; in the financial sector they have facilitated the development of activities and operations making them more friendly, economical and reliable; Advances in the different production areas have made it possible to systematize operations and procedures, distribute workloads, and raise the quality of production. In this idea, this research was developed based on new technologies in the financial sector, known as Fintech, because banking systems have given rise to a diversity of options that allow the user of the services to choose the best alternative of according to your interests; Additionally, there are government provisions where citizens must manage their payments digitally, pay their contributions to social security organizations through devices or share financial information in the cloud that the government demands. Hence, the objective of this work is to describe some of the new technologies that support the development of financial activities; To achieve this goal, a survey was designed and applied as an instrument for collecting information and to conclude on the factors that the user of financial services considers most relevante.

JEL: G20, G21, O43, G10

KEYWORDS: Innovation, Technology, Financial Services

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la oferta de servicios financieros se ha vuelto más versátil, confiable y segura haciendo de las aplicaciones móviles una herramienta más eficiente tanto para el ejecutivo como para el ama de casa. Independientemente de la institución bancaria, las nuevas tecnologías han coadyuvado al desarrollo regional, agilizando procedimientos, asegurando transacciones y ofreciendo una variedad de alternativas. Estas alternativas tienen características tanto de diversificación como de simplificación. Este trabajo está delimitado por al área de tecnología en el sector financiero donde los usuarios buscan adaptar las innovaciones tecnológicas a sus actividades económicas. En los últimos años la tecnología del sector financiero está identificada como Fintech y de esa manera será nombrada en este trabajo. En base a lo expuesto, se resumen el objetivo de este trabajo en describir las nuevas tecnologías que apoyan el desarrollo de actividades financieras buscando identificar los elementos que favorecen la aceptación y permanencia de estas para expandir los beneficios y materializarlos en beneficio de una sociedad. El origen de esta investigación fueron los cambios que se han llevado a cabo en el sector financiero, no sólo en las instituciones bancarias sino en las organizaciones, donde se han integrado tiendas de oportunidad y departamentales para ofrecer servicios bancarios y abrir una amplia diversidad de servicios para usuarios.

PLANTEAMIENTO

Los sistemas de información de las instituciones financieras se han transformado en los últimos años por varias razones, una de ellas son las innovaciones tecnológicas producto de la competencia entre los diseñadores de software, tema que no se aborda en este estudio. Sin embargo, debido a ello, los sistemas de información en el sector financiero proporcionan independencia, seguridad y certeza en las transacciones financieras. En este trabajo se estudian específicamente aquellos usuarios que disponen de dispositivos para agilizar sus operaciones y que debido a las nuevas tecnologías han aumentado su productividad. De acuerdo con la Teoría de Difusión de la Innovación (TDI) de Rogers (1995), expone que la difusión es un proceso por el cual una innovación es comunicada a través de ciertos canales a lo largo del tiempo entre los miembros de un sistema social. En esta definición hay 4 elementos que son a) la innovación, b) canales de comunicación, c) el tiempo y d) un sistema social.

La Teoría de Difusión de la Innovación aplicada a las Nuevas Tecnologías (NT) en el sector financiero pueden explicar quienes adoptan las aplicaciones tecnológicas y en qué orden. En primer lugar, están los empleados que por necesidad conforman el 2.5 % de innovadores, seguidos por los primeros clientes en utilizar los sistemas financieros y conforman el 13.5 %. Este porcentaje corresponde a los primeros seguidores, pueden ser los jóvenes millennials que tienen capacidad económica y gustan de la autonomía; son jóvenes son nacidos entre 1980 y el año 2000, se les identifica como generación del Milenio, son individualista, les gusta la autonomía en sus opiniones y actuaciones, situando su ámbito personal por encima de consideraciones de orden laboral y social (González, 2011), gustan de las innovaciones tecnológicas y se aventuran a experimentar los cambios. El siguiente segmento corresponde a la mayoría precoz, con un 34 %, estos clientes tienden a seguir a los primeros y gustan de experimentar los cambios tecnológicos, en ocasiones se ven forzados a integrar los cambios debido a sus actividades, pero adoptan de buena manera las innovaciones. Por último, está la mayoría tardía con un 34 %. Este grupo adopta las NT después de un tiempo y como respuesta a la inercia del ambiente que los obliga a aceptarlas; por último, están los rezagados con un 16%, ellos tienden a utilizar los sistemas como una condición de su permanencia en la institución o como una necesidad de aprovechar mejor su tiempo. El uso de las Nuevas Tecnologías (NT) tiene una variable muy representativa que es la edad. Entre más joven es el individuo, más fácilmente adopta la tecnología, conforme va creciendo, está menos dispuesto a ir aceptando las nuevas tendencias, aunque las usa por cuestiones laborales la mayor parte de las veces. Cuando el individuo llega a una edad adulta, en donde se jubila y disminuye su actividad productiva, se siente menos presionado a aceptar las nuevas tecnologías; conforme los sistemas van cambiando, el actor ya no desea conocer o aceptar la utilización de las NT.

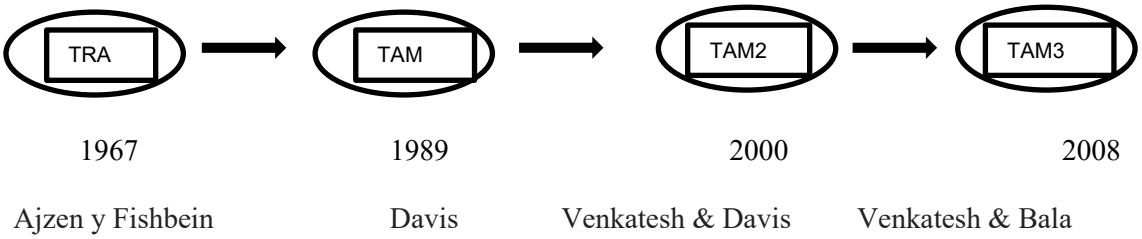
MARCO TEÓRICO. NUEVAS TECNOLOGÍAS

Las nuevas tecnologías son un conjunto de ciencias aplicadas, de temprana creación que forman parte de la revolución digital y representan el parteaguas en la industria y competitividad dentro de una sociedad globalizada. Las más reconocidas son la nube, big data, tecnología inalámbrica, realidad virtual y aumentada, tecnología en video, biotecnología e inteligencia artificial. Estas tecnologías han evolucionado y ampliado su área de acción, como la realidad virtual, la tecnología en video y la nube, permitiendo al sector financiero el desarrollo de aplicaciones amigables en beneficio del usuario. Scorsa & Valls (2003) retomando a Matthews (1990) derivan -a través de un esquema- a las herramientas tecnológicas para el diseño de estrategias globales, las consideraciones comerciales y tecnológicas fucionadas en una sola estrategia empresarial. Es decir, encamina el éxito de las estrategias globales a las nuevas tecnologías. Algo semejante ocurre con la disposición del tiempo para realizar actividades en forma virtual, el ahorro de tiempo que el cliente espera tener; al respecto Castells (2015) argumenta que la cultura de la virtualidad real asociada con un sistema multimedia integrado electrónicamente contribuye a la transformación del tiempo en nuestra sociedad de dos formas diferentes: simultaneidad y atemporalidad.

El autor expone tres características relativas a las nuevas tecnologías, y éstas se refieren a la interconexión entre los sistemas -la forma en que se conectan a través de la red-, sobre una estructura lógica, flexible e integral, constituida por fabricantes de hardware y desarrolladores de software donde las líneas de las divisiones empresariales quedan casi eliminadas. El punto principal es el tiempo o atemporalidad, las actividades virtuales no están atadas a las leyes del tiempo porque se cumplen en forma sincrónica. En esta misma línea de ideas, Castells (2015) se apoya en Leibniz para quien el tiempo es el orden de la sucesión de las "cosas", y sin "cosas" no habría tiempo, por ejemplo: las transcacciones de capital en fracción de segundos, las empresas de tiempo flexible, la duración de la vida laboral, la cultura del tiempo virtual entre otras, son fenómenos característicos de la sociedad red. El término de tecnología, desde un punto de vista etimológico, deriva del griego *tecnos*, que significa arte o artesanía, y *logos*, que significa habla o discurso. Este término se empezó a emplear en el siglo XVII en Inglaterra, y se refería a las artes aplicadas. No hay, hasta el momento, una definición universal, sin embargo, en una referencia de Hidalgo et al (2014), Child define la tecnología e incluye dos conceptos: el uso sistemático y la asociación a la gestión global. El primer concepto menciona que la existencia de una tecnología implica la sistematización y el segundo concepto relaciona los procesos de gestión de la tecnología a los demás procesos.

Los sistemas de información son la combinación de hardware, software, personas, procedimientos y datos integrados en su función para lograr un objetivo determinado. Otra aportación de Escorsa y Valls (2003) son los mapas tecnológicos que permiten visualizar los avances tecnológicos que están teniendo lugar y proporcionan una idea de cómo puede evolucionar una tecnología a lo largo del tiempo, pues permiten detectar tecnologías emergentes y, por tanto, nuevas oportunidades de negocio para empresa. Ahora bien, el modelo TAM, modelo de aceptación de tecnología por sus siglas en inglés -Technology Acceptance Model- es un modelo centrado en la conducta de los individuos hacia el uso de las nuevas tecnologías; como teoría de sistemas de información refleja cómo los clientes de las nuevas tecnologías las aceptan y las usan. El TAM es una extensión de la teoría de la acción razonada -TRA- y a su vez tiene una derivación; la siguiente Figura 1 Desarrollo del TAM permite identificar el desarrollo de este modelo.

Figura 1: Desarrollo del TAM



Fuente: Davis (1989). Elaboración: propia Este modelo plantea que cuando los usuarios desean usar una nueva tecnología, consideran una serie de factores que influyen en sus decisiones de cómo adoptarla y utilizarla. Contiene 3 elementos básicos: utilidad percibida, facilidad percibida de uso y disfrute percibido. El primero de acuerdo con Davis (1989) consiste en el grado en que una persona cree que utilizando un sistema particular lo destacará a él o a su rendimiento en el trabajo. La facilidad representa el grado en que la persona cree que se librará del esfuerzo, y el disfrute es el grado en que una actividad se convierte en placentera al utilizar la tecnología. Como se puede observar en la imagen, la serie inició con la teoría de acción razonada.

Las tecnologías fundamentales que configuran un sistema tecnológico rompen su coherencia y obliga a las demás tecnologías a evolucionar en busca de un nuevo sistema tecnológico coherente. Sobre esa base, los sistemas tecnológicos están en una continua de renovación de tecnologías, definiendo los objetos y dispositivos para dar coherencia y evolucionar en las tecnologías y estar en un continuo o ciclo; los sistemas financieros en las instituciones bancarias en México están en renovación constante, obedeciendo a diferentes factores, uno de ellos, es la demanda de los mismos usuarios que requieren sistemas más confiables y amigables. Por otro lado, Bauman (2007) analiza que nos enfrentamos a una sociedad que atiende en gran medida a las demandas materiales, una sociedad que por usar un eslogan reparte su mercancía a un amplio sector de la población. Un ejemplo de esta situación, la tenemos cuando vemos a los autos particulares que traen el sello de la agencia que vendió la unidad, la mayoría de las veces, sin permiso del propietario. Otro caso, son las marcas de reloj que orgullosamente mostramos, es una demanda material por traer a cualquier diseñador en la mano. Bauman (2007) retoma a Foucault (1997) cuando expresó que hoy la obediencia del estándar tiende a lograrse por medio de la seducción, no de la coerción… y aparece bajo el disfraz de la libre voluntad, en vez de revelarse como una fuerza externa.

Características de las Nuevas Tecnologías del Sector Financiero

Fintech es un nombre compuesto por las palabras Finanzas y tecnología y es una organización constituida por diversas empresas cuya base de operación fue cimentada sobre aplicaciones tecnológicas, su objetivo es compartir y mejorar los servicios de cada una de las empresas sobre una base de continua innovación tecnológica (Blaya, 2021). Otro de los sistemas financieros es el RegTech. Este surgió debido a que las aplicaciones tecnológicas fueron surgiendo sin un respaldo normativo, estos sistemas llenan el vacío legal de las aplicaciones. Utilizan la nube a través de un software compartido para subsanar las áreas de riesgo bancario (Gurrea & Remolina, 2020). Las nuevas tendencias están identificadas como open banking que establece nuevas reglas por lo que las entidades financieras deben abrir sus datos a terceros para que los clientes se beneficien de una mayor competencia y mejores servicios. Las instituciones financieras han utilizado interfaces de programación de aplicaciones durante años, pero la tendencia es mejorar los servicios con aplicaciones externas que ofrezcan soluciones innovadoras y contextuales que serían difíciles de conseguir en una banca abierta (Arguedas, Sanchez, & Martin, 2019). Nube, son servicios que integra la infraestructura, plataformas o sistemas de software donde se alojan proveedores y que se comparten a los diferentes usuarios en internet. Hasta el momento hay 3 tipos de nubes, pública, privada e híbrida. Su ventaja es que sólo se requiere de Internet para guardar y acceder a información disponible,

Big data dado el volumen de usuarios y por ende de su información personal, es que se diseñan extensas bases de datos en donde la característica son los datos masivos lo que describe esta tecnología, crece de manera exponencial con el paso del tiempo; se podría considerar un conjunto de datos grande y complejo que las herramientas tradicionales no pueden procesar de manera eficiente (UCSP, 2022). Tiene tres elementos básicos: 1. volumen, no importa la cantidad de datos, 2. Velocidad, se reciben y procesan los datos a un ritmo acelerado y 3. Variedad, procesa diferentes tipos de datos que pone a disposición del usuario. Tecnología inalámbrica está compuesta por un emisor de ondas electromagnéticas que trasmiten la información codificada y un receptor que recoge la información de esas ondas, las decodifica y recibe la información (Adeva, 2021). Entre las tecnologías más usadas está el Wifi, su alcance depende de varios factores como la banda de frecuencia, la salida, la sensibilidad del receptor, antena, entre otros; su alcance es mucho mayor al Bluetooth. Otra de las tecnologías inalámbrica es la Zigbee, que permite crear una pequeña red inalámbrica con dispositivos que se conectan entre sí a través de una malla.

La realidad virtual y aumentada como su nombre lo indica, consiste en crear un mundo virtual desde cero, con todos los elementos que se desee; la diferencia con la de la realidad aumentada no crea un entorno artificial, sino que alberga elementos virtuales visibles a través de la pantalla de algún dispositivo. La tecnología en video ha sido usada básicamente para efectos de mercadotecnia, basada en el rendimiento y una nueva forma de hacer publicidad, cambia la forma de que el espectador vea las cosas, productos o servicios, como cuando muestran un inmueble y el cliente no tiene que estar en el lugar para hacer un recorrido. La biotecnología al igual que las anteriores, la hemos visto de cerca en los supermercados donde se exhiben productos derivados de la manipulación de células vivas para desarrollar o cambiar productos con objetivos específicos, éstos son los alimentos transgénicos. Por último, la inteligencia artificial se refiere a sistemas o máquinas que imitan la inteligencia humana para realizar tareas y pueden mejorar iterativamente a partir de la información que recopilan. (OCI, 2021)

METODOLOGÍA

Esta investigación es descriptiva, mixta; los instrumentos de acopio de información son la revisión y estudio documental, la encuesta para conocer los elementos que asocia el usuario para aceptar e implementar la innovación tecnológica en el sector financiero y realizar las transacciones, esperando encontrar algún beneficio. Se espera concluir si la innovación tecnológica en el sector financiero ha impactado favorablemente a la sociedad mexicana a través de nuevas estructuras tecnológicas y portales de internet, en la idea de dar más certidumbre y confianza a las operaciones financieras. Este estudio se llevó a cabo en el marco del Sistema Financiero Mexicano, en esta tónica hay que distinguir los sistemas bancarios y los sistemas financieros, los primeros se ocupan de dar información relativa a las tasas del mercado, proporcionan créditos, contiene información del ahorro, entre otras cuestiones; los sistemas financieros contienen información presente y futura de las inversiones, de la conformación de capitales, de los mercados de dinero, hipotecarios y de valores. Las tecnologías que nos ocupan en este trabajo están encaminadas a los sistemas financieros, por las áreas de oportunidad que han logrado cubrir o satisfacer ante una sociedad cambiante, moderna y demandante. Para este trabajo se elaboró una encuesta, se diseñó y subió a la nube, la referencia electrónica se encuentra en la bibliografía. Esta encuesta se aplicó en un inicio a jóvenes universitarios solicitando que la compartieran entre sus conocidos. Posteriormente se hizo extensiva a alumnos del Tecnológico de Veracruz a quienes, en especial, se agradece su colaboración, a alumnos, egresados, personal académico y administrativo; no se compartió a niños menores de 12 años ni a adultos de más de 65 años. Se obtuvieron 1 504 respuestas, es decir, un volumen de encuestados fue del 19.94 % considerando que el total de habitantes de Veracruz y Boca del Río son 752, 171. Se aplicó el método de mitades partidas (split-halves) en virtud de que sólo se requería que el encuestado respondiera sólo una vez, la encuesta estuvo controlada en su acceso por el número de matrícula, o por el número de personal e inclusive por el correo electrónico, de manera que no podía el encuestado resolver dos veces la encuesta. Cabe mencionar que las características de la población son heterogéneas, debido en parte a las zonas

geográficas -que van desde el nivel del mar hasta montañas con elevación de 5, 636 m.-, el lenguaje y formas culturales diversas.

Análisis de Resultados

Hay que mencionar que las respuestas no son requeridas, es decir, si el encuestado omite responder, entonces pasa a la siguiente pregunta. Esto se debe a que, en ocasiones, el sistema se encuentra con problemas por dejar ciertos campos obligatorios y requeridos. De la pregunta 1. Relacionada al sexo, 742 fueron hombres y 746 mujeres, con 26 respuestas vacías. En este aspecto la participación estuvo equilibrada. En la pregunta 2, relacionada al nivel de estudios, las respuestas fueron no excluyentes, es decir, podían contestar técnico y superior, los niveles fueron: básico 119, medio/técnico 431, Superior 979 y niguno 16. En la pregunta 3 relacionada a los dispositivos que utilizan más, fueron: celular un 26%, la computadora 44%, tablet 19%, reloj 11%. La pregunta relacionada a los portales que mas utilizan fueron: correos 1186, libros electrónicos 529, instituciones de educación 408, portales bancarios 656, portales de esparcimiento 699, portales gubernamentales 229, redes sociales 1205. Relacionado a la pregunta 5, tiene que ver con si el usuario obtiene lo que está buscando en internet, las respuestas se graficaron de la siguiente manera: En la pregunta 6, relacionada a si el encuestado realiza transacciones bancarias a través de internet, a lo que el 63.82 % contestó que sí las realiza, el 33.71 % contestó que no y la diferencia (2.47%) no contestó nada. Ahora bien, dentro de las características que observan los usuarios en las innovaciones tecnólógicas aplicadas al sector financiero, se obtuvo lo siguiente: la mayoría considera que son económicas, rápidas y amigables.

CONCLUSIONES

Las nuevas tecnologías de información del sector financiero han cambiado los usos y costumbres de la sociedad al integrar en sus actividades herramientas que ponen a disposición de los usuarios finales, estos son los clientes, delegando la responsabilidad de sus propias transacciones. A pesar de ello, no todos adoptan felizmente estas herramientas, y las instituciones deben contar con opciones para los clientes que no desean hacer sus propias transacciones, esperando que los auxiliares de las organizaciones bancarias los ayuden, muchas veces es por la escasa alfabetización digital. ¿Cómo ha impactado en la sociedad? Las transacciones son más confiables, trasparentes sin la mano del hombre, rápidas, sencillas, flexibles y dan certeza al cliente, eliminando la incertidumbre. De acuerdo con la innovación tecnológica que inunda la sociedad, se puede decir, que sí han promovido los cambios, modificado las costumbres y adoptado un mercado diferente, más joven, más dispuesto al cambio, más deductivo, pero no más racional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Manuel Castells. (2015). La era de la información. La sociedad red. Vol. 1. México: Siglo XXI.
Escorsa Castells, Pere y Jaume Valls Pasola (2003). Tecnología e innovación en la empresa. Ediciones UPC, S.L. Universitat Politènica de Catalunya, Barcelona, España.

F.D. Davis, R.P: Bagozzi & P.R. Warsaw. (1989). User acceptance of computer technology: a comparison of two theorical models, Management Sciences, 35

Jane E. Fountain. (2013). La construcción del estado Virtual. Tecnologías de información y cambio institucional. México: CIDE

Antonio Hidalgo Nuchera, Gonzalo León Serrano, Julián pavón Morote. (2014). La gestión de la innovación y la tecnología en las organizaciones. España: Pirámide.

Roberto Hernández S., Carlos Fernández & Pilar Baptista (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.José Ma. Martínez Val (2016). Diccionario Enciclopédico de Tecnología.Vol 2. España: Síntesis
Douglas C. North. (2006). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: Fondo de Cultura Económico.

Portal de Comisión Nacional Bancaria y de valores, CNBV. ". Modelos de negocios para la inclusión financiera" (www.cnbv.gob.mx);2009 Página recuperada el 20 de junio de 2022

EL NINGUFONEO Y LA DILACIÓN ACADÉMICA. UN ESTUDIO ENTRE INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR DE LATINOAMÉRICA

Enrique Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Tirso Javier Hernández Gracia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Danae Duana Ávila, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Bernardino Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Yolanda Marysol Escorza Sánchez, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México

RESUMEN

Las revoluciones tecnológicas han traído consigo grandes cambios y avances en la sociedad digital, tal es el caso de los teléfonos celulares. No obstante, este pequeño artefacto de comunicación provoca una gran adicción y dependencia en la gente. En el ámbito educativo del nivel superior, el fenómeno del ningufoneo se ha incrementado en las aulas, no solo para acceder a materiales didácticos sino a cuestiones personales. También, la dilación académica o procrastinación se ha acentuado aún más en los universitarios, al dejar para después tareas o hábitos de estudio. El objetivo del presente trabajo es conocer los niveles de ningufoneo y dilación académica en alumnos del nivel superior, de instituciones hermanas en Latinoamérica, así como algunas implicaciones asociadas a éstas variables. Se ocuparon dos herramientas cuantitativas para recolectar la información y la muestra se conformó por 107 alumnos de cada universidad participante. Los resultados muestran que más del 40% de los universitarios participantes, de ambos países, coincidieron en aceptar que utilizan el celular dentro de la clase para atender asuntos personales sin el consentimiento del docente, así como practicar la dilación académica de forma recurrente, al dejar los hábitos de estudio y trabajos para después, ocasionando la entrega tardía o el incumplimiento.

PALABRAS CLAVE: Ningufoneo, Dilación Académica, Estudiantes del Nivel Superior

ABSTRACT

Technological revolutions have brought with them great changes and advances in the digital society, such is the case of cell phones. However, this small communication device causes great addiction and dependence in people. In the educational field of the higher level, the phenomenon of ningufoneo has increased in the classrooms, not only to access teaching materials but also for personal issues. Also, academic procrastination or procrastination has become even more accentuated in university students, by leaving homework or study habits for later. The objective of this work is to know the levels of academic procrastination and procrastination in students of the higher level, from sister institutions in Latin America, as well as some implications associated with these variables. Two quantitative tools were used to collect the information and the sample was made up of 107 students from each participating university. The results show that more than 40% of the participating university students, from both countries, agreed that they use cell phones in class to attend to personal matters without the consent of the teacher, as well as practicing academic procrastination on a recurring basis, by leaving study habits and work for later, causing late delivery or non-compliance.

KEY WORDS: Nymphone, Academic Procrastination, Higher Level Students.

JEL: I23, L32 y M15.

INTRODUCCIÓN

El teléfono móvil está impulsando una de las revoluciones tecnológicas más importantes de la historia de la humanidad, toda vez que hay más teléfonos móviles en uso hoy en día que personas, pero medir la cantidad por sí sola trivializa la importancia del teléfono móvil para quienes confían en él. Las encuestas han demostrado que la gente preferiría comer menos que renunciar a su teléfono móvil. Las personas que olvidan su teléfono en casa volverán a recuperarlo, pero elegirán seguir adelante sin su billetera. La Corte Suprema de los Estados Unidos ha dictaminado que un teléfono móvil es una parte integral de una persona, una extensión de su personalidad (Harris y Cooper, 2019). Ha habido una euforia considerable en torno a los teléfonos inteligentes y su capacidad para hacer realidad el acceso a Internet móvil para comunidades previamente desconectadas, ofreciéndoles posibilidades emocionantes en términos de comunicación, educación, salud y servicios al consumidor (Lim y Loh, 2020). En el sector educativo los teléfonos celulares son una puerta abierta para que los estudiantes puedan accesar de manera gratuita e instantánea al conocimiento universal, es por ello que en México la mayor parte de los alumnos, sobre todo en el ámbito universitario, hacen uso de un teléfono celular inteligente como parte de su herramienta de aprendizaje, la cual les permite de manera práctica y fácil accesar a todo tipo de contenido, socializar y mantenerse informado (Sánchez y Calderón, 2021). A pesar de los múltiples beneficios que pueden ofrecer los teléfonos celulares, hay aspectos negativos asociados a la salud y bienestar de las personas, sobre todo en los jóvenes, toda vez que genera adicción al internet y problemas derivados de la comunicación móvil al disminuir el roce social (Chotpitayasunondh y Douglas, 2016).

Así mismo, es común que los progenitores o los responsables de la educación de los jóvenes, ejerzan una supervisión mínima sobre los contenidos y uso que le dan a los smartphones, sobre todo en los entornos escolares, lo cual puede generar también serios problemas en su educación profesional, y representar riesgos para la salud física y mental (Chávez Arcega, 2015; Peralta, 2018; Villani et al., 2018). Por otro lado, la dilación académica o procrastinación se asocia al retraso de actividades o trabajos que son considerados como poco atractivos, que generan estrés y son complicados, siendo en el caso de los estudiantes aquellas tareas y/o hábitos de estudio para acreditar un examen o curso y se van dejando pendientes. Este tipo de conductas también se conocen como acciones de procrastinación y es común que comiencen desde la niñez, prosigan en la adolescencia y se mantengan cuando se llega a la edad adulta. Aunado a ello, el uso de la tecnología y el internet provoca que las personas posterguen las cosas de forma frecuente, convirtiéndose el procrastinar como una norma social, más que una conducta de falta de atención (García y Silva, 2019; Adewale, 2019). Lo novedoso de la presente investigación es que se aborda el análisis de ambos constructos realizando un comparativo entre resultados obtenidos por pares académicos a nivel internacional, partiendo de un estudio realizado en México, aplicando los mismos criterios para el cálculo de la población y muestra de estudiantes que estudian licenciaturas del nivel superior similares. Finalmente, con el presente estudio se pretende conocer ¿Qué implicaciones se encuentran asociadas al ningufoneo o phubbing y a la dilación académica o procrastinación, en alumnos del nivel superior en dos países del continente americano?

REVISIÓN LITERARIA

Desde hace ya varias décadas el ser humano se ha enfrentado a varias revoluciones industriales cuya tecnología ha ido cambiando a un ritmo acelerado, trayendo consigo consecuencias positivas y negativas. Uno de los aspectos que han influido mucho en la sociedad es la manera de comunicarnos, ya que hoy en día contamos con plataformas digitales y equipos sofisticados que requieren de habilidades extraordinarias para poder incorporarse al uso de estos nuevos escenarios. Los jóvenes de hoy son más afines al manejo de este tipo de tecnologías de comunicación y escenarios digitales, ya que nacieron en la era del internet y por consiguiente desde pequeños se rodean de ambientes tecnológicos, lo cual facilita su uso conforme van creciendo, incluso accesando a un dispositivo telefónico o Smartphone, tablet o computadora a temprana edad. A través del tiempo los jóvenes se van haciendo más dependientes de los dispositivos electrónicos,

sobre todo de los smartphones, generando barreras de interacción social directa con las personas y refugiándose a través de una pantalla, lo cual genera conforme pasa el tiempo problemas de ansiedad, dependencia, adicción y en el ámbito educativo, situaciones estresantes que generan conflictos en el proceso de enseñanza – aprendizaje (Simanowski, 2018; Guzmán-Brand y Gelvez-García, 2022). Otro elemento que complementa muy bien la situación educativa que viven los jóvenes, sobre todo en el ámbito universitario, es la dilación académica o procrastinación y que también puede asociarse al desempeño académico de los alumnos, ya que se relaciona precisamente con la demora innecesaria o no justificada en la entrega de tareas relacionadas con las asignaturas y cursos. Este tipo de conductas suelen relacionarse con falta de motivación, sobre todo si el tema no es mucho de su interés o se cruza el período de entrega con algún evento de esparcimiento o simplemente de descanso. Hay estudios que coinciden en señalar que a veces el estudiante procrastina sin darse cuenta, porque el docente no establece estrategias de estudio adecuadas, por una falta de orientación vocacional que el universitario viene cargando con anterioridad, entre otros factores (Rodríguez y Clariana, 2017).

El Ningufoneo

El ningufoneo es un término que se utiliza para denostar desprecio o desaire de una persona a otra, al mostrar un comportamiento que implica ignorar a alguien por prestar atención al teléfono celular y evitar la interacción directa. Este concepto también se conoce como phubbing y se asocia a el acto de mirar el teléfono móvil en lugar de tener un contacto verbal y visual con otra persona (Murray, 2018; T'ng, Ho, y Low, 2018). En promedio, la población de usuarios de Internet en México pasó de 21% a más del 60% en las últimas décadas a partir del 2006. El tiempo medio de conexión es de 7 horas y 14 minutos. El teléfono inteligente es el dispositivo más utilizado para acceder a Internet (77%) y después de las computadoras portátiles y de escritorio (69%). El acceso a las redes sociales es la principal actividad sobre correos electrónicos, mensajería instantánea o búsqueda de información. Los riesgos que pueden representar para nuestras sociedades hoy en día debido al uso excesivo de estas tecnologías son: enfermedades como la obesidad provocada por pasar muchas horas sentado frente al ordenador o jugando videojuegos, o daños psíquicos como la nomofobia que es el miedo a salir de casa sin el móvil o el ningufoneo (phubbing) que es el comportamiento de los individuos de ignorar a las personas respondiendo llamadas telefónicas en el teléfono móvil o respondiendo mensajes en redes (Téllez, 2017).

Los teléfonos móviles son un arma de doble filo, ya que por un lado, los usuarios disfrutan de los beneficios que trae y por otro, también causa algunos problemas de comunicación social y salud física. El fenómeno del ningufoneo o phubbing es especialmente una epidemia entre los estudiantes universitarios (Cao, Jiang y Liu, 2018). El ningufoneo o phubbing se encuentra formado diversos aspectos o elementos, ya que los teléfonos inteligentes contienen diversas aplicaciones como: línea telefónica, navegación de internet, correos, plataformas de mensajería, juegos electrónicos, acceso a páginas web de distintos sectores sociales, económicos, políticos y culturales, así como una gama amplia de comunicación y esparcimiento (Hernández, Duana y Hernández, 2020). Aunque las universidades de muchas partes del mundo sustentan su educación en el uso de recursos tecnológicos de comunicación, más aún con la reciente pandemia por covid-19 donde se tuvieron que instrumentar clases en línea, ello no implica que los universitarios puedan transformar una importante herramienta de apoyo didáctico en un dispositivo distractor, lo cual puede llegar a afectar su desempeño académico (Capilla y Cubo, 2017). La evolución de la tecnología en el ámbito de la educación ha sido muy importante en la utilización de herramientas para la elaboración y uso de materiales didácticos, los conocimientos que se imparten en aulas con el apoyo de software y hardware especializado ofrecen mejores alternativas de aprendizaje para los alumnos. Es común que los teléfonos móviles sean utilizados por los estudiantes para la consulta de algún material específico, resolver un examen o bien accesar a plataformas educativas, aunque también muchas veces se convierten en distractores. A veces los maestros tienen que lidiar con sus alumnos en clase, ya que es común que se distraigan mandando mensajes de texto personales, jugando o simplemente accesando a sus correos para atender alguna situación personal, lo que se conoce como ningufonear lo cual influye negativamente en el entorno de aprendizaje

(Thseen, 2020). La dilación académica o procrastinación (tardanza para cumplir con sus deberes escolares) es un fenómeno que se hace más común en los estudiantes que en cualquier otro sector de la población, llegando a sufrir éstos cuando se enfrentan a fechas límite y exámenes frecuentes, lo que hace que retrasen sus trabajos de curso a pesar de sentirse peor. Algunos estudios revelan que al menos el 95% de los estudiantes de cualquier nivel educativo procrastinan en algún momento de su vida escolar y el 50% de ellos lo hacen con regularidad (Fabiani, Efren, Añorbe-Díaz; Rivero-Rodríguez, 2017).

La dilación académica o procrastinación es el acto de dejar para después alguna actividad o tarea que aún no se realiza, es decir, postergar en el tiempo una acción que no se desee hacer en el presente. Es común que los estudiantes tomen decisiones de este tipo y no precisamente porque no puedan, sino que no ven atractivo o no les causa satisfacción por el momento o prefieren darle prioridad a otras cosas, lo cual los puede llevar a retomar la responsabilidad pendiente con muy poco margen de tiempo o de plano no cumplir, lo cual les puede afectar en su rendimiento escolar (Argiropoulou y Ferrari, 2015). La dilación académica es un aspecto recurrente en los estudiantes universitarios y pareciera que forma parte de un aspecto cultural, ya que hoy en día se siguen dando casos donde el alumno posterga, voluntaria o involuntariamente, la responsabilidad de entregar o cumplir en tiempo con una tarea, actividad o producto académico, lo que significa a veces un alivio temporal para afrontar una tarea importante que deseamos posponer, ya que el realizarla nos genera un estado de ánimo negativo como ansiedad, inseguridad, frustración, entre otros (Hernández, 2020). Desafortunadamente, algunos estudios realizados muestran que es una de las debilidades del ser humano que se tiene registrada desde hace muchos años atrás (Carranza y Ramírez, 2013).

Estudios Realizados

Actualmente, se han realizado solo algunos estudios sobre ningufoneo o phubbing a nivel nacional, otros de corte internacional, mientras que en relación a la dilación académica o procrastinación se han encontrado también varias investigaciones en el ámbito internacional y a nivel nacional hay pocos estudios, pero todos ellos se han abordado de forma separada las variables (Davey, Davey, Raghav, Singh, Singh, Blachnio y Przepiórkaa, 2018; Güliz y Koç, 2015; Hernández, 2020; Rafael y Ramírez, 2016; Ruiz-Palmero, Sánchez-Rodríguez y Trujillo-Torres, 2016; Rodríguez y Clariana, 2017).

METODOLOGÍA

El objetivo principal de la investigación es conocer las implicaciones que se encuentran asociadas al ningufoneo y dilación académica mediante un estudio realizado en alumnos del nivel superior de dos países del continente americano, así como determinar algunas áreas de oportunidad para minimizarlas. El diseño de la investigación, de acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2010), tiene un enfoque cuantitativo, ya que se plantea un problema y se utilizan datos numéricos de los objetos o fenómenos y se analizan mediante procesos estadísticos. El alcance es descriptivo porque se busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, además de las tendencias de un grupo o población. Es observacional, ya que no se tuvo ninguna interferencia por parte de los investigadores, es decir, se limitó a observar el fenómeno tal como se muestra en su naturaleza. Es transversal porque se evalúa el objeto de estudio en un solo momento y tiempo determinado. La población que se definió como objeto de estudio estuvo compuesta por 150 alumnos únicamente de los primeros tres semestres, ya que es donde existe el mayor índice de reprobación y problemas de aprendizaje, los cuales cursan actualmente en la Licenciatura en Administración de Empresas, a partir de la cual se obtuvo una muestra de 107 casos, utilizando para ello una fórmula para poblaciones finitas [1] propuesta por Castañeda, De la Torre, Morán y Lara (2002) a partir del establecimiento de criterios como: un nivel de confianza del 95%, máxima variabilidad y un error permisible del 5%. Tal como se describe en la Ecuación 1:

$$n = \frac{z^2pqN}{Ne^2 + z^2pq} \qquad n = \frac{(1.96)^2(.5)(.5)(150)}{(150)(.05)^2 + (1.96)^2(.5)(.5)} \qquad [1]$$

El instrumento de medición utilizado para medir el ningufoneo o phubbing fue una traducción del desarrollado por Cao, Jiang y Liu en el año 2018, el cual consta de 14 preguntas, medidas algunas de ellas en escala de Likert de cinco opciones que van de mucho a nada y otras con respuestas pre-establecidas. La variable dilación académica o procrastinación se medió mediante un Cuestionario referido por Carranza y Ramírez (2013) con apoyo del presentado por Rafael y Ramírez (2016) y conformada por 30 ítems, distribuida en 3 dimensiones, académico, familiar y emocional, las cuales se integran por 10 preguntas cada una medidas con una escala tipo Likert, cada ítem contiene 3 opciones de respuesta: 1= nunca, 2=a veces, 3=siempre. En la Tabla 2 puede observase la Operacionalización de las variables.

Tabla 1: Operacionalización de las Variables

Variable	Concepto	Dimensiones	Indicador	Instrumento
Ningufoneo (phubbing)	Acto de desairar a alguien en un entorno social centrándose en el teléfono móvil de una persona en lugar de comunicarse muy cerca.	Uso y percepción del ningufoneo.	Respuestas obtenidas a partir de la aplicación de un cuestionario.	Cuestionario. Escala de Likert.
Dilación académica (procrastinación)	Acciones que realizan los individuos para posponer alguna tarea o deber.	Académico Familiar Emocional.	Respuestas obtenidas a partir de la aplicación de un cuestionario.	Cuestionario. Escala de Likert.

Nota: Elaboración propia.

Los instrumentos de medición fueron aplicados de manera independiente y por separado. En dos universidades públicas de México y Colombia, las cuales por razones de confidencialidad no se autorizaron dar a conocer los nombres. En función de las facilidades recibidas por los directivos de las instituciones educativas se tomó como criterio un muestreo por conveniencia, el cual permite trabajar con aquellos casos que tengan la disponibilidad de colaborar con la investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2010). La prueba piloto se llevó a cabo considerando el 10% de la población, lo que permitió afinar los cuestionarios y verificar su consistencia interna, misma que fue medida a través del coeficiente Alpha de Cronbach, cuyo promedio obtenido entre los dos países que participaron en el estudio fue mayor al 0.800. en ambos instrumentos de medición, lo cual es considerado estadísticamente aceptable, tal como lo señalan Hernández, Fernández y Baptista (2010). La validez de los instrumentos fue respaldada por la aplicación de los mismos en investigaciones realizadas con poblaciones afines a la utilizada para el presente estudio.

RESULTADOS

Los resultados de la investigación se presentan en dos momentos, primero los correspondientes al ningufoneo y en segundo lugar lo referente a la dilación académica. En cuanto al ningufoneo, en la Tabla 2 se muestra el nivel de influencia que tienen los teléfonos celulares en la vida de los estudiantes y la situación en que más lo utilizan. Quizás nadie podría creer hoy en día que nuestra vida depende en mucho de los teléfonos móviles. Al menos así lo perciben más del 80% de los alumnos de ambos países que participaron en el estudio, es decir casi 190 de los 214 encuestados. En la primera sección sombreada de la tabal 2, se hace alusión a las mayores situaciones en que los universitarios son propensos a usar teléfonos, para el caso de México y Colombia, el porcentaje más alto aparece en el tiempo que utilizan para estudiar o trabajar, con un 25.2% (27 casos) y 28.0% (30 casos), respectivamente. Adicionalmente para los alumnos mexicanos el 23.4% (25 casos). En tercer lugar los chicos requieren del Smartphone como guía de tránsito, presentando un 11.2% (12 casos) y 18.7% (20 casos) en el orden ya mencionado. Los resultados apoyan directa y firmemente la idea de que con el desarrollo de la tecnología, la influencia de los teléfonos es gradualmente prominente. En la segunda sección sombreada de la tabla 2, se muestran algunos detalles más

que apuntan a la gran influencia de los teléfonos móviles. México y Colombia coinciden en que más del 47% y del 60%, (51 y 65 casos) de los alumnos pasan de 3 a 5 horas en sus teléfonos móviles al día. Según la encuesta, casi el 30% (32 casos) de los alumnos mexicanos lo usan de 5 a 8 horas y solo el 14% (15 casos) más de 8 horas, mientras que los estudiantes colombianos solo el 18.7% (20 casos) y 9.3% (10 casos), en los mismos rubros antes mencionados. Todo ello significa que el Smartphone cubre aproximadamente un tercio del tiempo diario de un estudiante, desde que se despierta hasta que se acuesta para dormir.

Los estudiantes mexicanos y colombianos concuerdan en casi un 80% (85 casos) que siempre llevan consigo sus teléfonos aunque solo se vayan un momento (30 minutos). En la tercera sección sombreada de la tabla 2, más de un 70% (75 casos) comentan que un día sin celular los hará sentir incómodos en diversos grados. Sobresale el hecho de que más del 13% (14 casos) si estaría dispuesto en regresar a casa por su dispositivo si se olvidan de llevarlo. La dependencia de los estudiantes al Smartphone es evidente y también ilustra la gran influencia que ejerce en ellos. En la cuarta sección sombreada de la tabla 2, la investigación denota que el 41.1% (44 casos) de los universitarios mexicanos utiliza el celular para comunicarse a través de mensajes cortos, mientras que el 51.4% (55 casos) de los colombianos encuestados prefieren las redes sociales. En este rubro llama la atención que menos del 15% en ambos países eligieron la comunicación cara a cara, lo cual evidencia que la irrupción de la tecnología del Smartphone a debilitado el uso de los canales comunicativos tradicionales. En la quinta sección sombreada de la tabla 2, se les pregunto a los estudiantes mexicanos y colombianos el propósito de tener celular, la mayoría (más del 50%) coincidió en las opciones de redes sociales, llamadas y mensajes. Estas respuestas pueden tener una conexión muy importante en los niveles de ningufoneo o phubbing que muchas veces se presentan en cualquier escenario educativo, ya que como se puede observar la cuestión académica se ubica en segundo plano.

El 50% (53 casos) de los estudiantes universitarios en México y el 65% (70 casos) en Colombia, desconocen el término de ningufoneo o phubbing, ya que no están familiarizados técnicamente con el término. Quizás de la acción de su significado si estén consientes de ello, ya que a lo mejor en alguna ocasión les han llamado la atención en clase, en la biblioteca o algún salón de actos de su institución educativa. En la sexta sección sombreada de la tabla 2, se observa en primera instancia que más del 80% (89 casos) de los estudiantes mexicanos perciben el ningufoneo o phubbing con una tendencia futurista de hacerse más popular entre la gente, a pesar de que técnicamente no están familiarizados con la palabra, pero si con su definición, mientras que los alumnos colombianos más del 50% (57 casos) también así lo conciben. Por otro lado, podemos constatar que dicho fenómeno llama la atención por el porcentaje tan alto, es decir, que deben tomarse estrategias importantes para combatir el ningufoneo o phubbing, ya que los resultados muestran que casi el 50% (promedio) de los universitarios mexicanos y colombianos reconocen utilizar el celular en clase con cierto nivel de frecuencia, sin el permiso del docente.

En la última sección sombreada de la tabla 2, el 35.5% (38 casos) de los universitarios mexicanos y el 25.2% (27casos) de los colombianos, coinciden en señalar que se debería establecer un límite de tiempo del uso del móvil dentro de las aulas, así como una fracción importante de los alumnos encuestados manifiestan que es importante mantener en parking el celular y desactivar notificaciones al momento de entrar al aula. Éstas opiniones resultan prometedoras, ya que los estudiantes de ambos países muestran una actitud positiva para combatir el ningufoneo o phubbing.

Tabla 2: Ningufoneo en Alumnos de Países del Continente Americano

Rasgos	**México**		**Colombia**	
Influencia de los teléfonos celulares	88.0%		84.0%	
En qué situación usan más el celular	%	#	%	#
Estudiar o trabajar	25.2	27	28.0	30
Guía de tránsito	11.2	12	18.7	20
En la comida	23.4	25	13.1	14
Antes y después de dormir	18.7	20	23.4	25
Todo lo anterior	21.5	23	16.8	18
Uso diario del celular	%	#	%	#
Menos de 1 hora	2.8	3	1.9	2
Más de 1 y hasta 3 horas	5.6	6	9.3	10
Más de 3 y hasta 5 horas	47.7	51	60.7	65
Más de 5 y hasta 8 horas	29.9	32	18.7	20
Más de 8 horas	14.0	15	9.3	10
Es necesario llevar el celular a donde vaya (aunque sea 30 minutos)				
	78.0%		82.0%	
¿Cómo es tu día si olvidas el celular?	%	#	%	#
Igual	11.2	12	7.5	8
Un poco difícil	48.6	52	23.4	25
Difícil	23.4	25	54.2	58
Regreso a casa por él	16.8	18	13.1	14
No lo sé	0.0	0	1.9	2
Comunicación preferida	%	#	%	#
Redes sociales	35.5	38	51.4	55
Mensajes cortos	41.1	44	29.9	32
Correos	7.5	8	9.3	10
Cara a cara	14.0	15	9.3	10
Otra	1.9	2	0.0	0
Propósito del celular	%	#	%	#
Buscar información para estudiar	18.7	20	28.0	30
Videos – música	16.8	18	11.2	12
Redes sociales	33.6	36	37.4	40
Buscar información novedosa	11.2	12	9.3	10
Llamadas y Mensajes	19.6	21	14.0	15
Has oído hablar del ningufoneo o phubbing?				
	50.0%		65%	
Tendencia del ningufoneo o phubbing	%	#	%	#
Cada vez más popular	83.2	89	53.3	57
Mantener el estado actual	10.3	11	37.4	40
Cada vez menos popular	4.7	5	9.3	10
Desaparecer	0.0	0	0.0	0
No tengo idea	1.9	2	0.0	0
¿Te distraes sin autorización del maestro con tu teléfono en clase?				
	44.0%		52.0%	
Actitud hacia el ningufoneo o phubbing	%	#	%	#
Parking de móviles	19.6	21	35.5	38
Desactivar notificaciones	23.4	25	15.9	17
Límite de tiempo del móvil	35.5	38	25.2	27
Fijación de horarios	14.0	15	15.9	17
ninguna	07.5	8	7.5	8

Nota: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

En cuanto a la dilación académica o procrastinación, como ya se había señalado anteriormente, el instrumento mide tres aspectos: académico, familiar y emocional.

Ámbito Académico

En la Tabla 3, se puede apreciar que el 26.2% (28 casos) de los estudiantes universitarios mexicanos del género femenino son los que presentan un nivel alto de dilación académica o procrastinación en comparación con los hombres, los cuales se ubican en un nivel promedio con un 22.5% (24 casos). En lo referente a los alumnos colombianos, también las mujeres son las que ocupan los porcentajes más altos,

aunque éstas se ubican en un nivel promedio del 29.9% (32 casos), mientras que los caballeros 20.6% (22 casos). Los universitarios mexicanos, cuyas edades oscilan entre 18 a 21 años, presentan un 28% (30 casos) conductas tendientes a procrastinar en niveles bajos, siendo el tercer semestre de la Licenciatura en Administración de Empresas donde más alumnos presentan niveles altos de dilación académica con un 15.9% (17 casos). Los estudiantes colombianos coinciden con los de México, ya que también su nivel de procrastinación es bajo con un 29.9% (32 casos), pero en el primer semestre es donde los alumnos reflejan niveles altos de procrastinación con un 20.6 (22 casos). Todo ello significa que existe una demora voluntaria por parte de los alumnos para llevar a cabo las responsabilidades asociadas a una serie de actividades de tipo académico en un tiempo establecido para su entrega, debido a una falta de motivación o deseo por la aversión que les provoca las tareas en sí.

Tabla 3: Dilación Académica Asociada al Ámbito Académico

Rasgo	**Académica**	**México**		**Colombia**	
Género		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	Mujer	9.3	10	7.5	8
	Hombre	3.7	4	5.6	6
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	Mujer	25.2	27	29.9	32
	Hombre	22.5	24	20.6	22
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	Mujer	26.2	28	23.4	25
	Hombre	13.1	14	13.1	14
Edad		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	18-21	28.0	30	29.9	32
	22-25	19.6	21	16.8	18
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	18-21	8.4	9	10.3	11
	22-25	4.7	5	6.5	7
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	18-21	24.3	26	22.4	24
	22-25	15.0	16	14.0	15
Semestres		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	Primer semestre	16.8	18	13.1	14
	Segundo semestre	12.2	13	11.2	12
	Tercer semestre	18.7	20	16.8	18
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	Primer semestre	4.7	5	5.6	6
	Segundo semestre	2.8	3	2.8	3
	Tercer semestre	5.6	6	3.7	4
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	Primer semestre	14.0	15	20.6	22
	Segundo semestre	9.3	10	9.3	10
	Tercer semestre	15.9	17	16.8	18

Nota: Elaboración Propia Con Base En Los Resultados De La Investigación.

Ámbito Familiar

La Tabla 4 se presenta lo relacionado a la dilación académica o procrastinación, en el ámbito familiar, siendo las alumnas mexicanas y colombianas con un 25.2% (27 casos) y 28.0% (30 casos) las que se ubican en un nivel promedio al igual que los hombres con un 15.9% (17 casos) y 14.0% (15 casos), respectivamente, todos ellos en una edad de 18-21 años que es donde este tipo de prácticas son más recurrentes. En este rubro más del 40% de los encuestados de los tres semestres de la Licenciatura en Administración de Empresas, en ambos países, presentan niveles bajos y el resto muestra una tendencia

que va de medio a alto, por lo que llama la atención, ya que esta se puede incrementar con el tiempo sino se establecen estrategias de atención. Todo ello significa que existe una demora voluntaria a realizar los deberes y los roles familiares que en determinado tiempo se le asigna a alguien, quizás porque la motivación principal está enfocada hacia otra tarea o actividad más importante o urgente o simplemente que le produce mayor gusto.

Tabla 4: Dilación Académica Asociada al Ámbito Familiar

Rasgo	**Académica**	**México**		**Colombia**	
Género		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	Mujer	16.8	18	16.8	18
	Hombre	11.2	12	9.3	10
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	Mujer	25.2	27	28.0	30
	Hombre	15.9	17	14.0	15
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	Mujer	18.7	20	20.7	22
	Hombre	12.2	13	11.2	12
Edad		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	18-21	25.2	27	37.4	40
	22-25	15.9	17	9.3	10
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	18-21	16.8	18	20.6	22
	22-25	11.2	12	7.5	8
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	18-21	18.7	20	16.8	18
	22-25	12.2	13	8.4	9
Semestres		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	Primer semestre	14.0	15	22.4	24
	Segundo semestre	10.4	11	7.5	8
	Tercer semestre	16.8	18	15.0	16
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	Primer semestre	9.3	10	6.5	7
	Segundo semestre	7.4	8	3.7	4
	Tercer semestre	11.2	12	12.1	13
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	Primer semestre	11.3	12	13.1	14
	Segundo semestre	7.4	8	3.7	4
	Tercer semestre	12.2	13	15.9	17

Nota: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

Ámbito Emocional

En la Tabla 5, se presenta lo relacionado a la dilación académica o procrastinación, en el ámbito emocional y tanto en hombres como mujeres de México y Colombia, se ubican en niveles bajos, sumando ambos un poco más del 40% aproximadamente, resaltando que en este rubro los alumnos del género masculino mexicanos tienen un mayor porcentaje de procrastinación emocional que las mujeres y en el caso de los colombianos es viceversa. Por otro lado, la procrastinación emocional en alumnos mexicanos se acentuó en niveles promedio de 25.2% (27 casos) con edad de 18-21 años, mientras que los colombianos presentaron niveles altos en edades que fluctúan de 22-25 años, con un 23.4% (25 casos). Finalmente, en México los estudiantes universitarios mostraron tener un nivel promedio de dilación académica emocional en el tercer semestre de la Licenciatura en Administración de Empresas con un 17.8% (19 casos), superior al de los demás, mientras que los de Colombia su mayor nivel es bajo en el mismo semestre con un 18.7% (20 casos). Todo ello significa que los estudiantes muestran un comportamiento con raíces emocionales profundas, ya que les resulta emocionante dejar para después alguna tarea o actividad. Es común que la emoción de hacer

las cosas a la mera hora les cause mucho placer y si logran el objetivo, tienden a elogiarse a sí mismos, lo cual da la pauta para intentarlo nuevamente, convirtiéndose en una práctica recurrente.

Tabla 5: Dilación Académica Asociada al Ámbito Emocional

Rasgo	**Académica**	**México**		**Colombia**	
Género		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	Mujer	28.0	30	9.3	10
	Hombre	12.2	13	34.6	37
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	Mujer	18.7	20	16.8	18
	Hombre	13.1	14	11.2	12
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	Mujer	14.0	15	18.7	20
	Hombre	14.0	15	9.3	10
Edad		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	18-21	17.8	19	14.0	15
	22-25	14.0	15	20.6	22
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	18-21	25.2	27	11.2	12
	22-25	15.0	16	15.9	17
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	18-21	17.7	19	15.0	16
	22-25	10.3	11	23.4	25
Semestres		Baja		Baja	
		%	#	%	#
	Primer semestre	10.3	11	14.0	15
	Segundo semestre	8.4	9	9.3	10
	Tercer semestre	13.1	14	18.7	20
		Promedio		Promedio	
		%	#	%	#
	Primer semestre	12.1	13	9.3	10
	Segundo semestre	10.3	11	3.7	4
	Tercer semestre	17.8	19	15.0	16
		Alta		Alta	
		%	#	%	#
	Primer semestre	9.4	10	11.2	12
	Segundo semestre	8.4	9	5.6	6
	Tercer semestre	10.2	11	13.1	14

Nota: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

RESULTADOS

La enorme popularidad que han ganado en los últimos años el uso de teléfonos celulares y las poderosas funciones que ofrecen día con día hacen que los estudiantes piensen que tienen una gran influencia en sus vidas (Ruiz-Palmero, Sánchez-Rodríguez y Trujillo Torres, 2016), siendo un fenómeno similar en países como México y Colombia, que pertenecen al mismo continente americano. En promedios cercanos al 50%, los estudiantes universitarios de ambos países, reconocen hacer ningufoneo o phub en clase para enviar mensajes de texto principalmente, lo cual invita a reflexionar al respecto para implementar estrategias por parte de los maestros, estudiantes y autoridades, toda vez que el fenómeno del ningufoneo o phubbing se está incrementando cada vez más en los distintos recintos académicos, tal como lo demuestran algunas investigaciones realizadas en diversas universidades (Güliz y Koç, 2015; Capilla y Cubo, 2017; Cao, Jiang y Liu, 2018; Hernández, Duana y Hernández, 2020). La adicción al uso de teléfonos celulares se ve reflejada en el estudio realizado por parte de los estudiantes mexicanos y colombianos, ya que alrededor del 80% de los casos analizados coincidieron en señalar que consideran necesario llevar el celular a donde vayan

(incluso aunque sean 30 minutos). En hallazgos de estudios relacionados se ha determinado, que dicho comportamiento podría estar asociado con diferentes factores culturales y demográficos de los participantes, es decir, dependencia familiar, instalación de software recreativo y diversos hábitos (Norouzi et al., 2016). La gran dependencia al dispositivo mobile puede traer consecuencias significativas en la salud social, en las relaciones y la autosuficiencia y un impacto significativo para los phubbers cuando se encuentran en estados depresivos y de angustia (Davey et al., 2018).

En cuanto al problema de la dilación académica o procrastinación, asociada al ámbito académico, los hallazgos en este estudio sitúan a los estudiantes mexicanos y colombianos, sobre todo mujeres, que tienen una edad de 18 a 21 como aquellos que más frecuentemente lo hacen, lo cual coincide con otras investigaciones realizadas, donde se establecen que alumnos menores de 25 años procrastinan significativamente más que los alumnos de mayor edad (Rodríguez y Clariana, 2017). La revisión de la literatura permitió reconocer que hay escases de estudios en México y Colombia sobre dilación académica o procrastinación, lo cual puede estimular a otros investigadores para que exploren este fenómeno, no obstante los resultados obtenidos muestran similitudes interesantes con otras investigaciones realizadas en diversos países, resaltando el hecho de que cada vez aparecen más conductas asociadas con la procrastinación en niveles que van del 70 al 80% de las poblaciones universitarias, incluso en algunos casos ya de manera crónica (Carranza y Ramírez, 2013; Argiropoulou y Ferrari, 2015)

Es importante entender que estos dos fenómenos: ningufoneo (phubbing) y dilación académica (procrastinación) afectan el rendimiento escolar de los alumnos, ya que la mayoría de la población objeto de estudio muestra conductas recurrentes asociadas al uso indebido del teléfono celular y la evasión de la responsabilidad para el cumplimiento de sus tareas con tiempo. Aunque en algunos casos los niveles son bajos, existe evidencia de que la tendencia va de un nivel promedio a alto, lo cual puede representar que existen casos de adicción y homofobia a los smartphones y por supuesto conductas procrastinantes crónicas, siendo esta última una de las debilidades que el ser humano practica con mayor recurrencia. Finalmente, el tener la oportunidad de realizar el mismo estudio a poblaciones de universidades públicas del nivel superior en dos países con similitudes culturales importantes, por estar ubicados en el mismo continente americano, resultó muy interesante, toda vez que abre la oportunidad de continuar con investigaciones similares que requieren nuevas miradas, construcción de conocimiento y debates, que permitan el intercambio de estrategias y prácticas para intentar disminuir el ningufoneo, no solo en las aulas, sino también en los ámbitos sociales donde interactúan los estudiantes, así ir cambiando poco a poco la costumbre de procrastinar o dejar las tareas para después y no ser capaces de realizarlas en tiempo y forma.

CONCLUSIONES

Estrategias efectivas para combatir el ningufoneo (phubbing) y la dilación académica (procrastinación) puede haber muchas, por lo que a continuación se presentan algunas de ellas que pudieran aplicar en cierta medida en la Institución de Educación Superior objeto de estudio. Apoyar a los estudiantes universitarios para cultivar el buen hábito del uso del celular, no prohibirlo, pero si tratar de sensibilizarlos para que los puedan sacar en lugares apropiados y en casos en que los profesores deseen que se conecten para consultar alguna información importante en clase. Generar un código de ética o decálogo sobre el uso de los smartphones en las distintas áreas y espacios académicos, con la participación de alumnos, maestros y autoridades. Capacitar y/o informar sobre los riesgos que pueden desarrollar las personas por el uso excesivo de los dispositivos electrónicos, como: adicción, homofobia, aislamiento, introversión para hablar en público, entre otros. Fomentar las actividades deportivas y recreativas al aire libre, así como la cultura de la lectura para que los estudiantes dejen sus celulares durante ciertos períodos de tiempo. Informar a los estudiantes sobre el significado de la procrastinación y sus diferentes tipos, así como los efectos negativos y malestares que puede provocar. Diseñar talleres sobre el uso de herramientas y estrategias que favorezcan la prevención y disminución de conductas procrastinantes.

REFERENCIAS

Adewale, A, (2019). The impact of procrastination on students academic performance in secondary schools. *International Journal of Sociology and Anthropology Research, 5*(1), 17-22.

http://www.eajournals.org/wp-content/uploads/The-Impact-of-Procrastination-on-Students-Academic-Performance-in-Secondary-Schools.pdf

Argiropoulou, M. y Ferrari, J. (2015). Chronic procrastination among emergingadults: factor structure of the greek version of the general procrastination scale. Hellenic *Journal of Psychology, 1*(12), 85-104. https://pseve.org/wp-content/uploads/2018/03/Volume12_Issue2_Argiropoulou.pdf

Carranza, R. y Ramírez, A. (2013). Procrastinación y características demográficas asociados en estudiantes universitarios. *Apuntes Universitarios, 3*(2), 95-108. http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=467646127006

Castañeda, J., De la Torre, M., Morán, J. y Lara, L. (2002). *Metodología de la Investigación*. McGraw Hill. Chávez Arcega, M. A. (2015). Cómo enseñar a las nuevas generaciones digitales. *Revista Electrónica de Investigación Educativa, 17*(2), 1-3. http://redie.uabc.mx/vol17no2/contenido-canor.html

Chotpitayasunondh, V. y Douglas, K. M. (2016). How "phubbing" becomes the norm: The antecedents andconsequences of snubbing via Smartphone. *Journal Computers in Human Behavior 1*(63), 19-24. https://doi.org/10.1016/j.chb.2016.05.010

Cao, S., Jiang, Y. y Liu, Y. (2018). Analysis of Phubbing Phenomenon among College Students and Its Recommendations. *Journal of Arts & Humanities, 7*(12), 27-32. http://dx.doi.org/10.18533/journal.v7i12.1524

Capilla, E. y Cubo, S. (2017). Phubbing. Conectados a la red y desconectados de la realidad. Un análisis en relación al bienestar psicológico. *Revista de Medios y Educación, 1*(50), 173-185. https://dx.doi.org/10.12795/pixelbit.2017.i50.12

Davey, S., Davey, A., Raghav, S., Singh, J., Singh, N., Blachnio, A. y Przepiórkaa, A. (2018). Predictors and consequences of "Phubbing" among adolescents and youth in India: An impact evaluation study. *Journal of Family & Community Medicine, 25*(1), 36-42. https://doi.org/10.4103/jfcm.JFCM_71_17

Fabiani, P., Efren, C., Añorbe-Díaz, B. y Rivero-Rodríguez, P. (2017). Effect on Academic Procrastination after Introducing Augmented Reality. *Journal of Mathematics Science and Technology Education, 13*(2), 319-330. https://doi.org/10.12973/eurasia.2017.00618a

García, V. y Silva, M. P. (2019). Academic procrastination among online students. Validation of a questionnaire. *Apertura, 11*(2), 1-21. https://dx.doi.org/10.32870/Ap.v11n2.1673

Güliz, N y Koç, T. (2015). Time for Digital Detox: Misuse Of Mobile Technology And Phubbing. *Procedia Social and Behavioral Sciences, 1*(195), 1022-1031. http://dx.doi.org/10.1016/J.SBSPRO.2015.06.491

Guzmán-Brand, V. y Gelvez-García, L. (2022). Phubbing en los adolescentes un comportamiento que afecta la interacción social. Una revisión sistemática. Revista Estudios Psicológicos, 2(4), 7-19. https://doi.org/10.35622/j.rep.2022.04.001
Harris, A. y Cooper, M. (2019). Mobile phones: Impacts, challenges, and predictions. *Human Behaviorand Emerging Technologies, 1,* 15-17. https://doi.org/10.1002/hbe2.112

Hernández, M. (2020, 23 de abril). Procrastinar y Phubbing… cuídate de ellos para rendir y no morir en el intento. UNIACC.
https://blog.uniacc.cl/proclastinar-y-phubbing

Hernández, T. J., Duana, D. y Hernández, J. F. (2020). The Phubbing. The interference in communication within the classroom. *Journal of Administrative Science, 2*(3), 12-17.
https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/jas/issue/archive

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). Metodología de la Investigación. *McGraw Hill*.
Lim, S. y Loh, M. (2020). *Young people, smartphones, invisible illiteracies: Closing the potentiality-actuality chasm in mobile media*. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/337618224_Young_People_Smartphones_and_Invisible_Illiteracies

Murray, A. (2018, 8 de octubre). *Phubbing is the new workplace trend that is ruining communication.* JOBBIO.
https://blog.jobbio.com/2018/10/08/phubbing-new-trend-ruining-workplace-communication/

Norouzi, N., Mirhadian, L., EmamiSigaroudi, A., Kazemnezhad, E., Hasandoost, F. y Rafiei, H. (2016). *Journal of Nursing and Health Science, 5(*3), 31-34.
http://dx.doi.org/10.9790/1959-0503053134

Peralta E. (2018). Adolescencia Normal: desarrollo psicosocial. En Barrera F. (Ed.), Guías de práctica clínica en pediatría. (8a ed.). Hospital Clínico San Borja Arriarán. Santiago de Chile. http://www.codajic.org/sites/www.codajic.org/files/publication.pdf

Rafael, A y Ramírez, A. (2016). *Procrastinación y rendimiento académico en los alumnos de la Escuela Profesional de Psicología de la Universidad Peruana Unión Filial Tarapoto* [tesis de licenciatura, Universidad Peruana Unión] Repositorio Institucional. https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/511

Rodríguez, A. y Clariana, M. (2017). Procrastinación en Estudiantes Universitarios: su Relación con la Edad y el Curso Académico. *Revista Colombiana de Psicología, 26*(1), 45-60.
http://dx.doi.org/10.15446/rcp.v26n1.53572

Ruiz-Palmero, J., Sánchez-Rodríguez, J. y Trujillo-Torres, J. M. (2016). Utilización de Internet y dependencia a teléfonos móviles en adolescentes. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, 14*(2), 1357-1369. http://www.scielo.org.co/pdf/rlcs/v14n2/v14n2a33.pdf

Sánchez, P. y Calderón, G.Y. (2021). Diferencias en el uso del dispositivo móvil entre estudiantes de secundaria y universidad en México. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo, 12*(22), 1-16. https://doi.org/10.23913/ride.v11i22.932

Simanowski, R. (2018). Sociedad de Facebook. Perdernos En Compartir Nosotros Mismos. Editorial Editores de Columbia University.

Téllez, E. (2017). Families and Technologies.What about the Phubbing in Mexico? *Horyzonty Wychowania, 16*(37), 59-69. http://doi.org/10.17399/HW.2017.163704

Thseen, N. (2020). Impact of classroom Phubbing of teachers who face Phubbing during lectures. *Psychology Research on Education and Social Science, 1*(1), 41-47.

https://www.researchgate.net/publication/341767068_Impact_of_classroom_phubbing_on_teachers_who_face_phubbing_during_lectures

T'ng, S.T., Ho, K.H., y Low, S.K.(2018). Are you "phubbing" me? The Determinants of Phubbing Behavior and Assessment of Measurement Invariance across Sex Differences. *International and Multidisciplinary Journal of Social Sciences, 7*(2), 159-190.
http://doi.org/10.17583/rimcis.2018.3318

Villani, D., Morganti, L., Carissoli, C., Gatti, E., Bonanomi, A., Cacciamani, S., Confalonieri, E. and Riva, G. (2018). Students' acceptance of tablet PCs in Italian high schools: Profiles and differences. *British Journal of Educational Technology, 49(*3), 533-544. https://doi.org/10.1111/bjet.12591

BIOGRAFÍA

Enrique Martínez Muñoz Dr. En Ciencias Administrativas, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, , Código ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6418-5292

Tirso Javier Hernández Gracia Dr. En Ciencias Administrativas, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, México, ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0425-0800

Danae Duana Ávila Dr. En Economía, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, México, Correo electrónico: duana@uaeh.edu.mx Código ORCID: 0000-0003-2286-2843

Bernardino Martínez Muñoz Maestro en Administración, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, Código ORCID: https://orcid.org/000-0002-7296-1666

Yolanda Marysol Escorza Sánchez Doctorante nn Ciencias Administrativas, Adscripción: Universidad del valle del Mezquital, México, com Código ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5889-7736

EL IMPACTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LAS INVERSIONES EN LAS FINANZAS PERSONALES DE EGRESADOS UNIVERSITARIOS

Blanca Estela Grajales Briscón, Universidad Veracruzana
Marina Elizabeth Salazar Herrera, Universidad Veracruzana
Dora Emilia Aguirre Bautista, Universidad Veracruzana
Arturo Rivera López, Universidad Veracruzana
Christopher García Salamanca, Universidad Veracruzana

RESUMEN

En esta investigación se estudió el impacto que tiene la educación financiera y las inversiones en las finanzas personales de los egresados de programa educativo de Administración en una universidad pública en México, esto con el fin de conocer si el nivel de conocimientos adquiridos durante su trayectoria en el programa de estudios les ha permitido tomar decisiones financieras apropiadas a los tiempos actuales que les permitan mejorar su calidad de vida. Esto, toda vez que la educación financiera es un factor importante para incrementar los niveles de bienestar en países con alto grado de desigualdad, permitiéndole a la población mexicana mejorar su participación en las actividades económicas a través de decisiones financieras adecuadas. Lo que se busca mediante la presente investigación es proponer los mecanismos para que durante su trayectoria universitaria el egresado pueda adquirir conocimientos relativos a educación financiera que les permitan tomar decisiones acertadas para su futuro.

PALABRAS CLAVES: Educación Financiera, Ahorro, Inversiones y Finanzas Personales.

THE IMPACT OF FINANCIAL EDUCATION AND INVESTMENTS ON THE PERSONAL FINANCES OF UNIVERSITY GRADUATES

ABSTRACT

In this research, the impact of financial education and investments on the personal finances of graduates of the Administration educational program at a public university in Mexico was studied, in order to know if the level of knowledge acquired during their trajectory in the study program has allowed them to make appropriate financial decisions for current times that allow them to improve their quality of life. This, since financial education is a crucial factor in increasing well-being levels in countries with a high degree of inequality, allowing the Mexican population to improve their participation in economic activities through appropriate financial decisions. What is sought through this research is to propose the mechanisms so that during their university career the graduate can acquire knowledge related to financial education that allows them to make the right decisions for their future.

JEL: D14, E21, I21, O16.

KEYWORDS: Financial Education, Savings, Investments and Personal Finance

INTRODUCCIÓN

La Educación Financiera puede parecer un tema tedioso para algunos, pues al escuchar este concepto suelen idealizarlo con las finanzas y pensar que es algo complicado, cuando no es así, toda vez que de acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) la educación financiera es el conjunto de conocimientos, habilidades y prácticas, útiles para comprender mejor los conceptos y productos financieros, para la correcta administración de los ingresos que se obtienen, a fin de tomar decisiones mejor informadas. (CONDUSEF, 2023). En el año 2021 la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) junto con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), aplicaron en México la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), con el objetivo de generar información estadística e indicadores que permitan a las autoridades financieras hacer diagnósticos, diseñar políticas públicas y establecer metas en materia de inclusión y educación financiera. (CNBV, 2021a) De acuerdo con los resultados de la ENIF 2021 por nivel educativo, el porcentaje de la población con al menos un producto financiero se incrementó con la escolaridad. El 93% de la población con al menos un año de educación superior reportó tener o haber tenido un producto financiero. Asimismo, alrededor del 60% de la población cuenta con algún tipo de ahorro, aproximadamente el 21% de las personas adultas del país ahorran en instrumentos formales. (CNBV, 2021b)

Una característica del sistema de ahorro para el retiro en México es que las personas tienen la oportunidad de realizar aportaciones voluntarias a través de su Administradora de Fondos para el Retiro (AFORE) con el fin de potenciar los recursos recibidos al momento de su retiro, la encuesta reveló que solo alrededor del 6% de la población con una cuenta de ahorro para el retiro realiza aportaciones voluntarias. Este porcentaje, está concentrado principalmente entre la población con mayor nivel educativo, este indicador se incrementó a 10% entre la población con licenciatura o más en 2021, respecto al 6% reportado en 2018. Por otro lado, existe una parte importante de esta población que ofrece como razón no saber cómo hacerlo (18%) o desconocer las ventajas (12%). Esto muestra que existe un espacio de oportunidad para difundir la forma en que las personas puedan realizarlas y beneficiarse de ellas. (CNBV, 2021b)

REVISIÓN DE LITERATURA

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define la educación financiera como el proceso mediante el cual los consumidores-inversores financieros mejoran su comprensión de los productos, conceptos, riesgos y, mediante información, instrucción y/o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieros, para tomar decisiones informadas, saber adónde acudir en busca de ayuda y tomar otras medidas eficaces para mejorar su bienestar financiero, señalando que la educación financiera tiene por objeto facilitar el acceso y, en su caso, fomentar la ampliación del uso de productos y servicios financieros pertinentes en beneficio de las personas. (Atkinson & Messy, 2013) Otras investigaciones han señalado que derivado de contar con esta educación financiera las personas puedan decidir cuánto ahorrar, en dónde invertir y cuanto aportar para su retiro desde una edad temprana, que les permita satisfacer sus necesidades futuras. (Lusardi & Mitchell, 2014), Asimismo, se ha señalado que el conocimiento financiero y la desigualdad de ingresos son dos temas que, recientemente llegando a ser muy importante a nivel mundial, por lo que la mayoría de los gobiernos están diseñando e implementando estrategias nacionales para la educación financiera con el objetivo de ayudar a mejor la calidad de vida de sus ciudadanos. (Oliver, Guarnido, amate & Martínez, 2022) La inclusión financiera es un concepto multifactorial, que requiere no solo de la tenencia de productos financieros sino de competencias económico-financieras que le permitan aprovechar los beneficios que estos ofrecen. Las competencias económico-financieras pueden definirse como los conocimientos, comportamientos y actitudes que forma la base de una sólida decisión financiera. (OCDE, 2016)

METODOLOGÍA

En este estudio se utilizó una muestra, conformada por 57 egresados de la generación 2018-2022 de la Licenciatura en Administración de una universidad pública en México del plan de estudios 2011, el cual estuvo vigente hasta el año 2019, aplicando una encuesta mediante herramienta electrónica para la recolección de datos. Se empleó la metodología de muestreo estadístico con un 90% de confianza, una probabilidad de ocurrencia del 0.5 y 9% de margen de error, se incluyó un análisis descriptivo y de asociación. Las preguntas incluidas en la encuesta fueron seleccionadas por: a) conocimientos económico-financieros, que permite calcular la familiaridad de los encuestados con conceptos como inflación e inversión y b) comportamientos y actitudes financieras, que incluyen desde las formas en que las personas manejan sus gastos, hasta sus percepciones sobre el ahorro y el uso de los recursos.

RESULTADOS

Los resultados señalan una asociación positiva y significativa entre inclusión y educación financiera. En general, los egresados que llevaron experiencias educativas relativas al área de formación terminal de finanzas obtienen una ventaja y se observa un efecto causal del comportamiento y conocimiento de productos financieros en los que pueden ahorrar e invertir.

Tabla 1: Estadísticos Descriptivo de las Variables Seleccionadas de las 57 Unidades de Análisis.

Variables	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Estadísticos Descriptivos	**Género**	**Edad**	**Inflación**	**Educación Financiera**	**Ingreso Fijo**	**Importancia del ahorro**	**Instrumentos de inversión**	**Inversión Capital**	**Inversión conocimiento**	**Experiencia Educativa Educación Financiera**
Media	1.5614	23.8772	1.07018	1.21053	1.33333	1.01754	3.35088	1	1	1.45614
Error típico	0.06631	0.22538	0.03413	0.05448	0.06299	0.01754	0.24203	0	0	0.06656
Mediana	2	23	1	1	1	1	5	1	1	1
Moda	2	23	1	1	1	1	5	1	1	1
Desviación estándar	0.50063	1.70158	0.25771	0.41131	0.47559	0.13245	1.82729	0	0	0.5025
Varianza de la muestra	0.25063	2.89536	0.06642	0.16917	0.22619	0.01754	3.33897	0	0	0.25251
Curtosis	-2.0071	4.13525	10.3115	0.13136	-1.5273	57	-1.847			-2.0402
Coeficiente de asimetría	-0.2542	2.04663	3.45698	1.45877	0.72636	7.54983	-0.289			0.18091
Nivel de confianza (95%)	0.13283	0.45149	0.06838	0.10913	0.12619	0.03514	0.48484	0	0	0.13333

Análisis Estadístico descriptivo de los datos recolectados de la muestra consistente en 57 egresados del programa educativo de Administración de la Generación 2018-2022. Fuente: Elaboración propia.

Se obtuvieron 57 respuestas de las cuales el 56.1% corresponde a 32 egresados de género femenino, mientras que el 43.9% corresponde a 25 egresados de género masculino, teniendo como media el 1.5614 la variable género. Asimismo, el 77.2% corresponde a 44 jóvenes de una edad entre 21 a 23 años, el 19.3% corresponde a 11 jóvenes entre una edad 24 a 26 años, mientras que el 3.5% corresponde a 2 jóvenes entre edad de 27 a 30 años, teniendo como edad promedio los encuestados 23.9 años. Un dato importante es que de los encuestados el 93% corresponde a 53 jóvenes que tienen conocimiento sobre el concepto de la inflación, mientras que el 7% corresponde a 4 jóvenes que desconocían este concepto, es decir el 93% comprenden los efectos económicos que se están presentando actualmente derivados de la inflación que se ha generado no solo en México sino a nivel internacional, dicha variable muestra una desviación estándar del 25.77%. Asimismo, el 78.9% de los encuestados corresponde a 45 jóvenes que ya conocían el concepto sobre educación financiera, mientras que el 21.1% es decir 12 jóvenes indicaron desconocen este concepto.

Tabla 2: Egresados Con Ingresos Fijos y Sin Ingresos Fijos

Egresados Encuestados	Con Ingreso Fijo	Sin Ingreso Fijo
57	38	19
%	66.7%	33.3%

De los 57 egresados encuestadas el 66.7% que corresponde a 38 egresados señalan que cuentan con un ingreso fijo, mientras que el 33.3% 19 egresados respondieron que no perciben un ingreso fijo. Fuente: Elaboración propia.

Aunado a lo antes señalado, se conoció que de los 38 encuestados que señalaron perciben un ingreso fijo solamente el 63.2% lleva un control de sus ingresos y gastos, mientras que el 36.8% no lleva un control de esto. De los 38 encuestados que perciben un ingreso fijo solamente el 86.8% conocen como hacer un presupuesto mientras que el 13.2% desconocen como elaborar un presupuesto para el control de sus ingresos y gastos. De acuerdo con los datos de la encuesta las personas encuestadas contemplan más en su presupuesto los alimentos, la salud y el ahorro, mientras que la ropa y el calzado, el gasto en la gasolina y transporte público no es tan contemplado.

Tabla 3: Que Entienden Por Ahorro los Egresados

Egresados Encuestados	Fondo Para El Futuro	Base Para Emergencia	Acumular Dinero Para Comprar Algo	Guardar en Alcancía
57	43	11	2	1
%	75.4%	19.3%	3.5%	1.8%

De las 57 egresados encuestadas el 75.4% entiendes el ahorro como un fondo para un futuro, el 19.3% lo concibe como tener una base para una emergencia, el 3.5% lo piensa como acumular dinero para comprar algo y solamente el 1.8% lo entiende como guardarlo en una alcancía. Fuente: Elaboración propia.

En este orden de ideas, de los 57 encuestados el 80.7% señalo si cuentan con algún ahorro es decir 46 egresados, el 10.5% ahorra para una emergencia (6 egresados), el 1.8% ahorro para su entretenimiento (1 egresado), mientras que el 19.3% (11 egresados) no cuentan con ahorro alguno.

Tabla 4: Formas en Que Protegen los Egresados Que Ahorran su Dinero de la Inflación

Egresados Que Cuentan Con Ahorro,	No, los	Desconozco Si Está	Considero Que el Banco Los Protege	Inversiones Productos Financieros Con Tasas Arriba de la Inflación
los protegen contra la inflación:	mantiene en el Hogar	protegido contra la inflación		
46	18	14	7	7
%	39.1%	30.5%	15.2%	15.2%

De acuerdo con los datos de la encuesta de los 46 egresados que tienen un ahorro, el 39.1% mantiene su ahorro en su hogar, el 30.5% desconocen si su dinero se encuentra protegido contra la inflación, un 15.2% considera que su banco si lo protege, el 15.2% restante invierte su capital en productos financieros que si los protege ante dicho efecto de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, como se refirió anteriormente de los 11 encuestados que señalaron no cuentan con ahorro alguno el 81.9% (9 egresados) no cuenta con un excedente que le permita ahorrar, mientras que el 18.2% (2 egresados) no tiene ese hábito. Un aspecto clave es que el 98.2% de los encuestados es decir 56 egresados saben la importancia de contar con un ahorro para el retiro, mientras que el 1.8% correspondiente a un encuestado desconoce la importancia de esto.

Tabla 5: Conocen los Egresados los Instrumentos de Inversión.

Egresados	**No Conoce los**	**No Tiene**	**Aprendió en la Universidad Sobre Ellos**	**Ha Buscado Información Por Su Propia Cuenta**	**Los Conoce Por Redes Sociales o Porque Alguien le Platico**
encuestados	**instrumentos de inversión**	**conocimiento acerca de estos**			
57	26	4	16	9	2
%	45.7%	7.0%	28.1%	15.8%	3.4%

Ahora bien, de los 57 egresados encuestados el 45.6% no conoce los instrumentos de inversión, pero indican están dispuestos a aprender, el 7% no conoce acerca de estos, el 28.1% aprendió en la escuela sobre ellos, el 15.8% ha buscado información sobre estos instrumentos por su propia cuenta, mientras que el 3.6% los conocen por las redes sociales o por que algún les platico sobre ellos. Fuente: elaboración propia.

De lo antes planteado en la tabla se conoció que de los 26 egresados que respondieron que si tienen conocimiento sobre los instrumentos de inversión (columnas título sombreado), el 40.7% es decir 11 encuestados si conocen alguna casa de bolsa, mientras que el 59.3% desconoce sobre estas sociedades (15 egresados).

Tabla 6: Correlación de Variables y Coeficiente de Correlación de Pearson

Variables	**Conocen los Instrumentos de Inversión**	**Educación Financiera**			
		Si	No	Total	% respecto los 57 encuestados
	Sí, aprendí en la universidad sobre ellos	15	1	16	28%
	Si, he buscado información por cuenta propia.	9	0	9	16%
	Si, los conocí por las redes sociales	1	0	1	2%
	Si, un amigo me platico sobre ellos	0	1	1	2%
	No, pero le gustaría aprender	21	9	30	53%
	Total	46	11	57	
	Correlación de Pearson	0.351392782			

Se observa una correlación positiva en las variables instrumentos de inversión y educación financiera de acuerdo con el coeficiente de correlación de Pearson. Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los datos de la encuesta al 100% de los egresados les hubiera gustado llevar una experiencia educativa sobre la educación financiera, sin embargo, al 54.4% le hubiese gustado cursarla al inicio de la carrera, mientras que al 45.6% opto por haberla llevado en los últimos semestres.

Tabla 7: Correlación de Variables y Coeficiente de Correlación de Pearson

Variables	**Experiencia Educativa Educación Financiera**	**Género**		
		Masculino	**Femenino**	**Total**
	Al inicio de su carrera	12	19	31
	En los últimos semestres de su carrera	13	13	26
	Total	25	32	57
	Correlación de Pearson	**-0.113325822**		

Se observa una correlación negativa débil en las variables cursar la Experiencia educativa y género de acuerdo con el coeficiente de correlación de Pearson. asimismo, se resalta que 31 egresados consideran que la experiencia educativa sobre educación financiera debe ser una materia de tronco común al inicio de su carrera y 26 de ellos consideraron que se imparta al final de su programa educativo. Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

La educación financiera puede influir positivamente en la conciencia y actitudes de los estudiantes sobre los productos financieros y herramientas de planificación financiera que impacten en sus finanzas personales futuras. Mediante el análisis de los datos obtenidos en la encuesta se pudo observar que los egresados que señalaron que si conocen los instrumentos de inversión fue el 28% del total encuestado que

indican que lo aprendieron en la universidad y el restante 72% no lo aprendió en esta. Algo que tuvieron en común cada uno de ellos es que les hubiese gustado cursar durante su carrera una experiencia educativa en donde vieran temas relacionados con la educación financiera. Investigaciones académicas han mostrado consistentemente que obtener estas competencias en inclusión y educación financiera son esenciales para evitar cometer desaciertos financieros, como pueden ser carecer de ahorros o un plan de retiro, tomar riesgos excesivos al invertir, recurrir a fuentes de financiamiento con tasas de interés muy altas, tener un manejo inadecuado de la deuda y los gobiernos han desarrollado programa para ayudar a sus ciudadanos a tener mayores conocimiento en el área financiera (Oliver et al., 2022). La encuesta realizada nos permite no solo construir el panorama actual del estado de inclusión y educación financiera que existe entre los egresados del programa de Administración del área económico-administrativa en una universidad pública en México, sino también entender y contextualizar los retos a los que nos enfrentamos actualmente para que más egresados puedan beneficiarse de participar en el sistema financiero formal.

Se observa que aún existen importantes retos para asegurar que más estudiantes y egresados participen en el sistema financiero formal, por lo que se propone que se incluya en el programa de estudio de las licenciaturas que se ofertan del área económico-administrativa una experiencia educativa relativa a la educación financiera con enfoque a las finanzas personales como tronco común, que incluya acreditar el Diplomado en Educación Financiera que ofrece la CONDUSEF en México, con el objetivo de impactar con dichos conocimientos en temas trascendentales como la inclusión y educación financiera con enfoque en las finanzas personales, cuya importancia es fundamental para impulsar el bienestar de la población mexicana y fortalecer la estabilidad y eficiencia del Sistema Financiero Mexicano.

Limitaciones

Si bien la investigación se realizó con una solo generación de egresados del programa educativo de Administración, se puede ampliar a más generaciones, u otros programas de estudio del área económico-administrativa, para obtener mayores conclusiones sobre la efectos y consecuencias del analfabetismo financiero y lo que funciona para remediar estas brechas.

BIBLIOGRAFÍA

Atkinson, A., & Messy, F. (2013). Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice. https://doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en
CNBV. (2021a). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/medicion-de-inclusion-financiera

CNBV, I. (2021b). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera ENIF 2021.

https://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Anexos Inclusin Financiera/Reporte_Resultados_ENIF_2021.pdf
CONDUSEF. (2023). Diplomado en Educación Fianciera. https://inscripcion-diplomado.condusef.gob.mx/

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. Journal of Economic Literature, 52(1), 5–44. https://doi.org/10.1257/JEL.52.1.5
OCDE. (2016). G20/OECD INFE Core Competencies Framework on Financial Literacy for Adults. https://www.oecd.org/finance/Core-Competencies-Framework-Adults.pdf

Oliver, F., Guarnido, A., Amate, I., & Martínez, D. (2022). Is Income Inequality Influenced by Financial Knowledge? A Macroeconomic and Longitudinal Analysis. Journal of the Knowledge Economy, 13(4), 3050–3075. https://doi.org/10.1007/S13132-021-00838-2

BIOGRAFÍA

Blanca Estela Grajales Briscón es Doctora en Alta Dirección por la Escuela Libre de Ciencias Políticas y Administración Pública de Oriente. Profesora de la Facultad de Administración y del Sistema de Enseñanza Abierta de la Universidad Veracruzana, Región Veracruz.

Marina Elizabeth Salazar Herrera es Doctora en Estudios Organizacionales por la Universidad de Universidad Autónoma Metropolitana. Profesora de tiempo completo en la Facultad de Administración de la Universidad Veracruzana.

Dora Emilia Aguirre Bautista es Doctora en Ciencias Jurídicas, Administrativas y de la Educación por la Universidad de las Naciones. Profesora de tiempo completo en la Facultad de Administración de la Universidad Veracruzana.

Arturo Rivera López es Doctor en Ciencias Jurídicas, Administrativas y de la Educación por la Universidad de las Naciones. Profesor de tiempo completo en la Facultad de Administración de la Universidad Veracruzana.

Christopher García Salamanca, es egresado de la Licenciatura en Administración de la Universidad Veracruzana.

DETERMINACIÓN DEL CLIMA ORGANIZACIONAL EN LAS PYMES DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL ESTADO DE HIDALGO, MÉXICO

Enrique Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Oscar Montaño Arango, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Bernardino Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Tirso Javier Hernández Gracia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México

RESUMEN

Diversos estudios sobre el ambiente laboral en las organizaciones siguen imperando en toda la sociedad como elemento transformador y agente de cambio en el que se destacan una composición social de seres humanos, para que se logren los fines que las organizaciones se proponen. Los espacios físicos, las tecnologías de información y comunicación, son factores que hacen que las organizaciones existan espacios formales e informales de relaciones interpersonales donde los grupos e individuos tienen potencialidades que implican aspectos de participación, creación y recreación; que son aspectos fundamentales en la vida organizacional. Por tratarse de seres humanos, el factor esencial de la conducta es facilitar nuevas formas de cooperación, la comunicación y la movilización de saberes. Las actividades cotidianas tienen una relación estrecha con la comunicación y el clima de la organización misma, porque son justamente estas comunicaciones las que dan vida, acción y sentido a la organización. El clima organizacional es un tema de gran importancia hoy en día para todas las organizaciones, las cuales buscan un continuo mejoramiento del ambiente laboral, para así alcanzar un aumento de productividad y un mejor desempeño organizacional; sin perder de vista el recurso humano. La importancia de realizar un análisis sobre el clima laboral en las liderazgo en las pequeñas y medianas empresas (Pymes), especialmente de la industria textil en el Estado de Hidalgo, radica en conocer los factores que puedan influir en la percepción del ambiente laboral de los trabajadores, y a partir de este análisis proponer alternativas de acción con la finalidad de estimularlos para que se comprometan con la organización, se sientan más, satisfechos y motivados, para que puedan contribuir en el logro los objetivos planteados por la organización.

PALABRAS CLAVE: Clima Organizacional, Comunicación Organizacional, Liderazgo, PyMEs. Industria Textil

DETERMINATION OF THE ORGANIZATIONAL CLIMATE IN SMEs IN THE TEXTILE INDUSTRY IN THE STATE OF HIDALGO, MEXICO

ABSTRACT

Various studies on the work environment in organizations continue to prevail throughout society as a transforming element and agent of change in which a social composition of human beings stands out, so that the purposes that the organizations set themselves are achieved. Physical spaces, information and communication technologies, are factors that make organizations become formal and informal spaces for interpersonal relationships where groups and individuals have potentialities that involve aspects of participation, creation and recreation; which are fundamental aspects in organizational life. Because we are dealing with human beings, the essential factor of conduct is to facilitate new forms of cooperation, communication, and the mobilization of knowledge. Daily activities are closely related to communication and the climate of the organization itself, because it is precisely these communications that give life, action

and meaning to the organization. The organizational climate is a topic of great importance today for all organizations, which seek a continuous improvement of the work environment, in order to achieve increased productivity and better organizational performance; without losing sight of the human resource. The importance of carrying out an analysis of the work environment in the leadership of small and medium-sized enterprises (SMEs), especially in the textile industry in the State of Hidalgo, lies in knowing the factors that may influence the perception of the work environment of the employees. employees, and based on this analysis, propose alternative actions in order to encourage them to commit to the organization, feel more satisfied and motivated, so that they can contribute to the achievement of the objectives set by the organization.

JEL: M12, M54, J20, L67

KEYWORDS: Organizational Climate, Organizational Communication, Leadership, SMEs, Textile Industry

INTRODUCCIÓN

El clima organizacional, es entendido como aquellos rasgos característicos del medio ambiente laboral que diferencian a una organización de otra, que influyen además en el comportamiento de los individuos y que, en términos generales el clima organizacional es la percepción que tienen los trabajadores sobre el ambiente interno de la organización.

La conceptualización del clima organizacional, se refiere al ambiente de trabajo propio de la organización, otro aspecto muy generalizado es respecto a la percepción sobre el clima organizacional, el cual puedes ser considerado como un obstáculo para el buen desempeño de las organizaciones o de manera contraria, o considerarlo como un factor de distinción e influencia en el comportamiento del factor humanos que distingue a quienes lo integran.

La presente investigación se realizado a través de una encuesta aplicada a trabajadores de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de la industria textil en la zona centro del Estado de Hidalgo, con la finalidad de conocer cuál es el clima laboral que perciben este muy importante sector económico de la sociedad hidalguense e México.

REVISIÓN LITERARIA

El término clima organizacional es hablar de una serie de rasgos medibles que pueden variar motivados por diversas razones que influirán directamente en los individuos y, por ende, en las organizaciones. Este concepto ha sido de interés para los estudiosos y se ha nombrado de diversas formas, cómo: atmósfera, ambiente, estado de ánimo de la organización, clima laboral, clima psicológico, entre otros; por lo que, se ha discutido en repetidas ocasiones y es motivo de múltiples investigaciones.

Es por ello la importancia de conocer diversas conceptualizaciones que nos permita contar con un marco de referencia para destacar este importante concepto muy utilizado en las organizaciones.

Brunet (2011), define al clima organizacional como "*un componente multidimensional de elementos al igual que lo es el clima atmosférico"*; también indica que son "*elementos individuales relacionados con los valores, necesidades e incluso el grado de satisfacción del empleado",* en otras palabras, el individuo percibe el clima organizacional en función de las necesidades que la organización le puede satisfacer.

En este contexto, el clima organizacional es la expresión de las percepciones o interpretaciones que el individuo hace del ambiente interno de la organización en la cual participa: es un fenómeno multidimensional, que incorpora dimensiones relativas a la estructura y a las reglas de la organización, sobre procesos y relaciones interpersonales y cómo las metas de la organización son alcanzadas. Álvarez (1992),

Moreno (2008), menciona que el clima organizacional es "*el componente de la administración al cual se le atribuye gran importancia en el momento actual de competitividad empresarial porque comprende las características que identifican plenamente una organización, ya que abarca todo el ambiente laboral que incluye desde las percepciones de los empleados con respecto a su empresa hasta la influencia de la estructura organizacional y el estilo gerencial".*

Claudia Mellado Ruiz (2005), desarrollo un instrumento de medición IMCOL (Instrumento de Medición de Clima Organizacional y Liderazgo). Que mide la calidad del clima organizacional, la percepción del tipo de liderazgo del jefe, la incidencia de este tipo de liderazgo en la percepción del clima organizacional por parte de los miembros de una empresa, y el estado de los canales de comunicación empleados en ambos procesos, así como diferentes variables que pueden condicionar dichas percepciones.

Ashkanasy, Wilderom y Peterson (2011) en su libro "*The Handbook of Organizational Culture and Climate*", mencionan que el origen del concepto de "clima", surge a partir un estudio titulado "*Patrones de comportamiento agresivo en climas sociales creados*", realizado por Kurt Lewin, Ronald Lippitt y Ralph White (1939). En este trabajo, Lewin y sus colaboradores fueron los primeros en utilizar el término de "*clima social*" que se utilizó para definir la naturaleza de las relaciones existentes entre un líder y sus seguidores como función del comportamiento de liderazgo.

Un importante concepto en las organizaciones es la comunicación, que cuando es aplicada a las organizaciones es denominada comunicación organizacional. Es por ello que es de suma importancia para las empresas. Para comprender el concepto de comunicación, proviene del latín "communicare", que significa "poner en común, compartir algo". Y es considerada como el proceso en el cual se transmiten y recepcionan mensajes y/o ideas entre dos o más individuos, ya sea través del lenguaje o por otros medios.

John Fiske (1982) establece que la comunicación es una interacción social basada en mensajes. Por lo anterior se puede deducir que la comunicación es la facultad inherente que tiene los individuos para transmitir a otros, informaciones, sentimientos y vivencias.

Al interior de las organizaciones este proceso se define según Fernández (1999) como "el conjunto total de mensajes que se intercambian entre los integrantes de una organización, y entre ésta y su medio". Lo cual indica que este proceso está integrado por las actividades orientadas a facilitar y agilizar el flujo de mensajes presente entre los miembros de la organización, entre la organización y entorno, con el propósito de intercambiar ideas y por consiguiente generar conocimiento.

METODOLOGÍA

La investigación desarrollada fue cuantitativa, descriptiva y transversal. La población objeto de estudio estuvo compuesta por 150 trabajadores y 50 directivos de 42 pequeñas empresas del sector textil ubicadas en la parte central del estado de Hidalgo, México- Se aplicó un muestreo por conveniencia. El instrumento utilizado para medir la calidad del clima organizacional fue el IMCOL desarrollado por (Mellado, 2005). El cual permite medir el clima organizacional para las pequeñas empresas (Pymes) y en especial para las del sector textil.

El Instrumento IMCOL contiene 50 reactivos y 7 dimensiones, los cuales e miden a través de la escala de Likert donde 1 = en muy poca medida Nunca, 2= en poca medida, 3 = en alguna medida, 4 = en gran medida , 5= en muy gran medida. En forma adicional, se agregaron dos variables demográficas (género y edad) y una organizacional (antigüedad en el puesto). Por otra parte, los datos fueron procesados a través del software SPSS versión 20 para Windows, mediante análisis descriptivos.

Las dimensiones que el IMCOL mide la Percepción en los siguientes aspectos:

Comunicación jefe/trabajadores, en términos de la empatía y apertura que percibe el subordinado de parte del superior.

Calidad y exactitud de la comunicación descendente.

Comunicación ascendente, particularmente los aspectos empáticos y afectivos de esa relación.

Oportunidades de influir en el jefe.

Confiabilidad de la información recibida desde el jefe.

Confiabilidad de la información recibida desde los compañeros de trabajo.

Comunicación entre subordinados.

RESULTADOS

Para la realización del estudio se consideró a cincuenta empresas más representativas de la región centro y sur del estado de Hidalgo y participaron 150 trabajadores y 50 jefes. El diseño de la presente investigación desde una perspectiva cuantitativa, se realizó para describir el clima organizacional en las PyMEs de la industria textil del estado de Hidalgo, precisamente en el lugar en donde se lleva a cabo la interacción entre los empleados de la empresa, para ello se visitaron las diversas áreas de las pequeñas empresa, para observar el fenómeno de estudio, recolectar y recabar datos y conocer las relaciones que implica la comunicación organizacional en el clima organizacional de la empresa.

Tabla 1: Género

Género	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Femenino	98	65.3	34.7
Masculino	52	34.7	100.0
Total	150	100.0	

En esta tabla se observa la frecuencia y porcentaje obtenido de los cuestionarios, en donde el 34.7% representan al género masculino y el 65.3% representan al género femenino, denotando gran porcentaje de mujeres trabajadoras en la industrial textil.

Tabla 2: Años de Trabajo

Años	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
1-2	54	36.0	36.0
3-4	52	34.7	70.7
5-6	24	16.0	86.7
7-8	17	11.3	98.0
11-12	3	2.0	100.0
Total	150	100.0	

En la Tabla 2 presenta la antigüedad del trabajador en la pequeña empresa, destacando que el trabajador tiene una antigüedad laboral entre 1- 2 representa el 36.0%, mientras que el 34.70% representa una antigüedad de 3 a 4 años, denotando que los trabajadores permanecen muy poco en las pequeñas y medianas empresas del estado de Hidalgo México.

Tabla 3: Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
21	17	11.3	28.7
22	12	8.0	36.7
23	17	11.3	48.0
24	19	12.7	60.7
25	14	9.3	70.0
26	5	3.3	73.3
27	8	5.3	78.7
28	3	2.0	80.7
29	4	2.7	83.3
32	4	2.7	86.0
33	4	2.7	2.7
33	4	2.7	88.7
35	13	8.7	11.3
35	8	5.3	94.0
36	9	6.0	17.3
36	1	.7	94.7
37	2	1.3	96.0
38	3	2.0	98.0
40	1	.7	98.7
42	2	1.3	100.0
Total	150	100.0	

En esta tabla se muestra que la edad más representativa de los trabajadores es de 21 años lo que representa el 11.3%, mientras que el 12.7% representa edad de 24 años, el 9.3% tienen una edad de 25 años, lo que nos indica que la edad de los trabajadores es personal joven que labora en las pymes de la industria textil en Hidalgo.

Tabla ***4:*** *Comparativa de la percepción del clima laboral por los trabajadores y jefes*

Resultados de Clima Laboral Trabajadores				Resultados de Clima Laboral Jefes			
Dimensión	**Percepción**	**Estadísticos descriptivos**	**Percepción del Clima**	**Dimensión**	**Percepción**	**Estadísticos descriptivos**	**Percepción del Clima**
		Media	Clima pobre 92.95			Media	Buen Clima 165.56
D1	Comunicación jefe/trabajadores	18.64	18.64 POBRE	D1	Comunicación jefe/trabajadores	44.17	44.17 BUENA
D2	Calidad y exactitud de la comunicación descendente	11.80	11.80 BAJA	D2	Calidad y exactitud de la comunicación descendente	21.28	21.82 BUENA
D3	Comunicación ascendente, particularmente los aspectos empáticos y afectivos de esa relación	12.59	12.59 POBRE	D3	Comunicación ascendente, particularmente los aspectos empáticos y afectivos de esa relación	24.99	24.99 BUENA
D4	Oportunidades de influir en el jefe	8.93	8.93 POBRE	D4	Oportunidades de influir en el jefe	21.01	21.01 BUENA
D5	Confiabilidad de la información recibida desde el jefe	14.47	14.47 MEDIA	D5	Confiabilidad de la información recibida desde el jefe	22.00	22.00 ALTA
D6	Confiabilidad de la información recibida desde los compañeros de trabajo	9.16	9.16 MEDIA	D6	Confiabilidad de la información recibida desde los compañeros de trabajo	13.17	13.17 ALTA
D7	Comunicación entre subordinados	17.35	17.35 REGULAR	D7	Comunicación entre subordinados	18.37	18.37 REGULAR

En esta tabla comparativa en primera instancia se observa que el porcentaje obtenido respecto al clima laboral percibido por los trabajadores es de 92.95 puntos, lo que nos indica que "Es pobre", Mientras que el resultado de los jefes es de respecto a la medición del clima organizacional, de cómo lo perciben los jefes, es de 165.56 puntos, lo cual indica que es un "Buen clima", también se observa datos distintos en las dimensiones de la D2 a la D7 obteniendo valores en el caso de la tabla de jefes valores muy bajos, mientras que en la tabla de jefes valore muy altos, lo que nos permite describir que existen percepciones muy contrastantes tanto de los trabajadores como de los jefes, aspecto muy importante en el aspecto de diagnóstico y a partir de que no puede permitir hacer una intervención para mejorar el clima organizacional en las pymes de la industria textil en el estado de Hidalgo, México.

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos respecto al clima laboral, percibido por los trabajadores de las pequeñas empresas de la industria textil en el Estado de Hidalgo, México. Indican un resultado muy bajo lo que representa un "Clima pobre", mientras que los resultados de la encuesta aplicada a los jefes perciben un "Clima Bueno", los que nos permite observar este contraste obtenido por parte de los trabajadores.

Es importante destacar que la dimensión percepción comunicación jefe/trabajadores por parte de los trabajadores e obtiene un resultado de un Clima "Pobre", Pobre, lo que nos puede indicar que existen diversos factores multidimensionales, como aspectos que el trabajador no se siente con la la libertad para hablar con su jefe y no existe mucha apertura para que su jefe le proporciona información, esto contrasta totalmente con la Dimensión obtenida por el jefe que es todo lo contrario y tiene un Resultado de "Bueno".

Respecto a la dimensión calidad y exactitud de la comunicación descendente, se obtuvo una puntuación "Baja", aspecto que el trabajador, el cual percibe que no recibe información que necesita y por ende no conoce con claridad la información necesaria para desarrollar sus actividades, mientras que la encuesta aplicada a los jefes nos indica que es buena.

Otro aspecto muy importante en los resultados obtenidos, específicamente, en la dimensión comunicación ascendente, el resultado obtenido es un resultado "*Pobre*", lo cual nos indica, que el trabajador no entiende a su superior y no tiene la libertar de expresar lo que no le gustan de su trabajo, en contraste con el Jefe cuyo resultado es "*Buena*", lo que indica que el trabajador si tiene libertad de hablar con su jefe.

En el apartado oportunidades de poder influir en el jefe, se obtuvo un resultado *"Pobre",* cuyo resultado nos indica que al trabajador no puede opinar en aspectos laborales, mientras que el resultado de la encuesta del jefe el resultado es *"Bueno",* por lo que el jefe considera que al trabajador si se le permite opinar e incluso participar en la planificación del trabajo.

En otra medición específicamente, en la confiabilidad de la información recibida desde el jefe**,** se obtuvo un resultado *"Media",* por parte de los trabajadores*,* esto implica que no confía en la información recibida por parte de los jefes, mientras que el resultado de los jefes indica un resultado *"Alto".*

Finalmente, en la dimensión comunicativa respecto a la confiabilidad de la información recibida desde los compañeros de trabajo, es "Media", esto es debido a que le trabajador considera que puede intercambiar información con sus compañeros de trabajo sin tener algún miedo.

Las conclusiones obtenidas en el presente estudio, nos permiten la observación de este importante constructo en la vida organizacional tanto de tajadores y jefes, aspectos que nos permita, proponer diversas estrategias de intervención en la mejora del clima organizacional de los integrantes de las pequeñas empresas industriales, para mejorar la comunicación y el clima organizacional al interior de las pequeñas empresas. Estas intervenciones son basadas en promover cambios en la organización como:

A nivel individual .- Generar una mejor comunicación a partir del intercambio de ideas, pensamientos y sentimientos, mejorando la calidad de la interacción social, estableciendo comunicación continua entre los trabajadores y los superiores que permita aumentar la realización personal en el trabajo y mejorar la relación entre compañeros de trabajo.

Formación en habilidades sociales.- Fortalecer las habilidades interpersonales con ténicas de exposición en situaciones sociales además de potenciar la habilidad de acercamiento a los demás para evitar la huida

ante las diversas circunstancias laborales, además de impulsar la interacción social de respeto y comprensión.

A nivel organizacional.- Impulsar una nueva actitud de servicio, para comprender el efecto que tiene el trabajo en la actividad que se desarrolla y la responsabilidad que se tiene que cumplir de acuerdo a los estándares fijados, lo que permitirá tener un control de la aportación al proceso y provocará que el efecto sea altamente positivo en la calidad de nuestro accionar y por consecuencia en la satisfacción personal de haber cumplido con la actividad encomendada. Además de capacitar al personal directivo, en cuanto al manejo de estilos de dirección, con el fin de mejorar el liderazgo que impacte de manera total en la percepción por parte de los trabajadores.

RECONOCIMIENTOS

Agradecer a los responsables y jefes de las PyMEs de la industria textil en Hidalgo por la oportunidad de abrirnos las puertas de sus empresas, así como a los trabajadores y jefes de estos importantes sectores económicos de la sociedad que gracias a su trabajo y esfuerzo hacen de éstos, pilares para fortalecer la economía de Hidalgo, desde niveles locales hasta nacionales, además de reconocer que las PyMEs son capaces de generar empleos y con ello, mejorar el ingreso de las familias.

En importante resaltar que la industria textil en Hidalgo es de suma importancia para la economía hidalguense, por lo cual es transcendental conocer y reconocer a este importante sector industrial como lo es la pequeña empresa industrial textil en Hidalgo, en donde los trabajadores y jefes convierten en espacios formales e informales de relaciones interpersonales, que implican aspectos de participación, creación y recreación; que son aspectos fundamentales en la vida organizacional.

REFERENCIAS

Álvarez, G. (1992). *El constructo clima organizacional: concepto, teorías, investigaciones y resultados relevantes.* Revista Interamericana de Psicología Ocupacional, 11(1), 2.

Ashkanasy, N.M., Wilderom, C.P.M., & Peterson, M.F. (eds.). (2011). *The Handbook of Organizational Culture and Climate*. Thousand Oaks: Sage.
Brunet, L. (2011). *El clima de trabajo en las organizaciones*. Quinta reimpresión. México, D. F., México: Ed. Trillas.

Davis, K. y Newstrom, J. W. (2003). *Comportamiento humano en el trabajo*. Décimo primera edición. México, D. F., México: McGraw-Hill Interamericana.

Fernández C. (1999), La comunicación en las Organizaciones, Editorial Trillas, México

Fiske, J. (1982). Introducción al Estudio de la Comunicación. Editorial Norma, Colombia.

Popa, M. (2011). The relationship between performance and organizational climate. *Jornual of defense resources management studies 2*(2), 137-142. Recuperado de http://journal.dresmara.ro/issues/volume2_issue2/15_popa.b.pdf

Chiavenato, I. (2009). Comportamiento organizacional, la dinámica del éxito en las organizaciones (2da ed.). México: McGraw-Hill.

Mellado Ruiz, C. (2004). *Repercusiones del proceso comunicativo en la configuración del clima organizacional y el liderazgo de las pequeñas empresas industriales. Tesis Doctoral, Universidad Pontificia de Salamanca (no publicada).*

Mellado Ruiz, C (2005). Clima y Liderazgo en la pequeña empresa industrial: comunicación interna y realidad organizacional. Ediciones

Moreno-Jiménez B. y Díaz L. (2018). *Guía de buenas prácticas. La prevención de riesgos psicosociales en el sector de las empresas multiservicios.* España. Blanca Impresores S.L.

Brown, S. P., y Leigh, T.W. (1996). A new look at psychological climate and its relationship to job involvement, effort, and performance. *Journal of Applied Psychology*, 81, 358–368.

Fernández Collado, Carlos (2002). La Comunicación en las organizaciones.
Trillas, México.

Palacios, J. A. (febrero de 2015). Desafíos y perspectivas de la gestión de la comunicación en las organizaciones en las primeras décadas del siglo XXI. Desafíos y perspectivas de la gestión de la comunicación en las organizaciones en las primeras décadas del siglo XXI. Colombia: Primera Revista Electrónica en Iberoamérica Especializada en Comunicación.

BIOGRAFÍA

Enrique Martínez Muñoz, Dr. En Ciencias Administrativas, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, Correo electrónico: emmunoz@uaeh.edu.mx, Código ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6418-5292

Oscar Montaño Arango, Dr. En Ingeniería Sistemas de Planeación, Universidad Nacional Autónoma de México, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, Correo electrónico: omontano@uaeh.edu.mx, Código ORCID: https://orcid.org/ 0000-0002-4093-2529

Bernardino Martínez Muñoz, Maestro en Administración, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, Correo electrónico: bernardino_martinez@uaeh.edu.mx, Código ORCID: https://orcid.org/000-0002-7296-1666

Tirso Javier Hernández Gracia, Dr. En Ciencias Administrativas, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, México, Correo electrónico: thernan@uaeh.edu.mx Código ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0425-0800

SERVICIO AL CLIENTE: UN ANÁLISIS DEL SERVICIO PRESTADO EN UNA EMPRESA DE MULTISERVICIOS

Enrique Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
José Ramón Corona Armenta, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Bernardino Martínez Muñoz, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
Tirso Javier Hernández Gracia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México

RESUMEN

El Servicio al Cliente día a día es considerado como un factor determinante en la competitividad de las organizaciones en especial para las empresas prestadoras de servicio, el servicio prestado constituye una de los aspectos más importantes para lograr que el cliente adquiera un determinado servicio. La finalidad de la investigación fue analizar la percepción de los clientes respecto al servicio que otorga una pyme que ofrece diversos servicios (Multiservicios). Para ello se utilizó un instrumento de medición, que permito conocer la percepción del servicio otorgado a los clientes. La investigación fue un estudio de caso, y la metodología de la investigación, fue un enfoque mixto, el nivel de la investigación fue descriptiva y exploratoria. La pyme se encuentra ubicada en la región centro del estado de Hidalgo, la muestra fue determinada a conveniencia del investigador considerando 103 clientes, la información se obtuvo mediante un cuestionario en Google Forms, se utilizó el software IBM SPSS ver. 25, para el análisis estadístico.

PALABRAS CLAVES: Servicio al Cliente, Cliente, Pymes, Empresas de Multiservicios Competitividad

CUSTOMER SERVICE: AN ANALYSIS OF THE SERVICE PROVIDED IN A MULTI-SERVICE COMPANY

ABSTRACT

Day-to-day Customer Service is considered a determining factor in the competitiveness of organizations, especially for service providers, the service provided is one of the most important aspects to ensure that the customer acquires a certain service. The purpose of the research was to analyze the perception of customers regarding the service provided by an SME that offers various services (Multiservices). For this, a measurement instrument was used, which allowed knowing the perception of the service provided to customers. The research was a case study, and the research methodology was a mixed approach, the level of the research was descriptive and exploratory. The SME is located in the central region of the state of Hidalgo, the sample was determined at the convenience of the researcher considering 103 clients, the information was obtained through a questionnaire in Google Forms, the IBM SPSS ver. 25, for statistical analysis.

JEL: D73, L1, L2, J24, M12

KEYWORDS: Customer Service, Customer, SMEs, Multiservice Companies, Competitiveness.

BIOGRAFÍA

Enrique Martínez Muñoz Dr. En Ciencias Administrativas, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, Código ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6418-5292

José Ramón Corona Armenta Dr. En Ingeniería de Sistemas Industriales, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, Código ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7157-1634

Bernardino Martínez Muñoz Maestro en Administración, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, México, Código ORCID: https://orcid.org/000-0002-7296-1666

Tirso Javier Hernández Gracia Dr. En Ciencias Administrativas, Adscripción: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, México, Código ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0425-0800

ALMACENES DE ARTESANÍAS EN EL CENTRO HISTÓRICO DE CARTAGENA DE INDIAS: ETAPA DE TRANSICIÓN POST-COVID -19

Emperatriz Londoño Aldana, Universidad de Cartagena
Esteban Cabarcas Combatt, Universidad de Cartagena
Vanessa Carolina Balmaceda Quintana, Universidad de Cartagena

RESUMEN

El desarrollo comercial en el casco histórico de Cartagena de Indias, previo al arribo de la pandemia Covid -19 se mantuvo en crecimiento, por cuanto este apunta a un variado mercado integrado por locales y turistas nacionales y extranjeros. Tras la llegada de la pandemia en mención y sus correspondientes implicaciones, el crecimiento, no solo se vio frenado, sino que disminuyó en algunos subsectores en razón a que muchos empresarios se vieron precisados a suspender o cesar definitivamente su actividad comercial. En la actual recuperación económica, en período de transición y en el marco de una nueva normalidad, quienes han logrado mantenerse en el mercado buscan reinventarse conjuntamente con el desarrollo de estrategias que les permitan la pervivencia en el mercado. El subsector de las artesanías si bien ha sido uno de los más afectados por cuanto su oferta comercial se encuentra dirigida a los turistas, la permanente afluencia de estos a la ciudad y por ende el incremento en las ventas -desde la suspensión del confinamiento-, ha contribuido a la recuperación económica de los comerciantes y el ingreso de nuevos competidores. En el presente trabajo se miran los cambios propios al interior de la actividad comercial y las adaptaciones que los comerciantes de artesanías han debido hacer en el marco de la nueva dinámica post-pandemia. Fueron llevados a cabo análisis uni y bivariado para variables categóricas y como multivariado un análisis factorial de correspondencias -AFC.

JEL: M00

PALABRAS CLAVE: Turismo, Comercio, Artesanías, Estrategias

SOURVENIR STORE IN THE HISTORIC CENTER OF CARTAGENA DE INDIAS: POST-COVID -19 TRANSITION STAGE

ABSTRACT

Commercial development in the historic center of Cartagena de Indias, prior to the arrival of the Covid-19 pandemic, continued to grow, since it was aimed at a varied market made up of locals and national and foreign tourists. With the arrival of the pandemic and its corresponding implications, growth was slowed down and decreased in some sub-sectors because many businessmen were forced to suspend or definitively cease their commercial activity. In the current economic recovery, in a period of transition and within the framework of a new normality, those who have managed to remain in the market seek to reinvent themselves by developing strategies that will allow them to survive. Although the handicraft subsector has been one of the most affected because its commercial offer is aimed at tourists, the permanent influx of tourists to the city and therefore the increase in sales -since the suspension of the confinement-, has contributed to the economic recovery of traders and the entry of new competitors. This paper looks at the changes within commercial activity and the adaptations that handicraft traders have had to make within the framework of the new post-pandemic dynamics. Uni and bivariate analyses were carried out for categorical variables and as multivariate factorial correspondences analysis -FCA.

KEYWORDS: Tourism, Trade, Handicrafts, Strategies

INTRODUCCION

Los cascos históricos, de acuerdo con Báez (2019), se constituyen en uno de los principales atractivos turísticos de las ciudades, debido a una diversidad de elementos que ofrecen tales como la arquitectura tradicional, los paisajes y la trama urbana, donde se realizan encuentros e intercambios.

En concordancia, dentro de los diferentes sectores de la economía, el turismo es una de las actividades claves en el contexto económico del país y en especial en Cartagena de Indias donde este se ha convertido en uno de los principales impulsores del comercio de bienes y servicios, en especial en el centro histórico.

El comercio en esta ciudad, ha sido uno de sus fuertes junto con la industria y el turismo; su participación en el producto interno bruto del 17,4% supera al de la industria (14,8%) y la administración pública y de defensa (16,9%). Parte importante de este comercio se encuentra ubicado en el centro histórico y su diversa oferta apunta a diferentes mercados objetivos tanto nacionales como extranjeros. Dentro de este, el subsector de artesanías es uno de los que presenta una mayor dinámica, dada la demanda por los distintos productos por parte de los diferentes visitantes que arriban a la ciudad.

La actividad en dicho casco, se paralizó como consecuencia de las medidas restrictivas establecidas por los gobiernos nacional y local, tendientes a la minimización de los efectos de la pandemia Covid-19; ellas llevaron al confinamiento total de la población, suspensión de vuelos nacionales e internacionales y por ende el flujo de turistas nacionales y extranjeros. El impacto negativo en el turismo generó una pérdida de 20.1 billones de pesos que son equivalentes al 1.5% del producto interno bruto (PIB) del país. (Vanegas, 2020).

En el nuevo marco de recuperación económica, los distintos empresarios de comercio y de servicios buscan y diseñan estrategias que les permitan alcanzar y rebasar el punto de equilibrio y ganar y mantener nuevos segmentos objetivos, para garantizar su pervivencia en el mercado.

El subsector de las artesanías, si bien ha sido uno de los más afectados por cuanto su oferta comercial se encuentra dirigida a los turistas, la permanente afluencia de estos a la ciudad desde la suspensión del confinamiento, ha contribuido a la recuperación económica de los comerciantes existentes y el ingreso de nuevos competidores.

De acuerdo con los informes de la Sociedad Aeroportuaria de la Costa (SACSA) y el sistema de información turística de Cartagena (SITCAR), el comportamiento de visitantes por vía aérea hacia Cartagena, muestran que, en 2019, antes de pandemia fue de 5.773.774 pasajeros, 4.025.682 en 2021, recién aperturados los vuelos, y 7.211.274 en 2022, significando con ello un crecimiento exponencial en este último año.

No obstante, lo señalado, la afluencia de compradores por sí sola no garantiza las ventas y la pervivencia en el mercado, por sobre todo, si recién se está saliendo de una suspensión total de actividades, con el consecuente y negativo impacto económico y comercial y el estar aún en una etapa de transición. En razón a ello, el presente trabajo se focaliza en determinar los cambios propios al interior de la actividad comercial y las adaptaciones que los comerciantes de artesanías han debido hacer en el marco de la nueva dinámica post-pandemia.

REFERENTES TEORICOS

Los centros históricos simbolizan las ciudades, forjan la identidad cultural y la calidad de la vida urbana y sirven de guía para el desarrollo moderno de la zona (Iwamoto, 2007 y Veirier, 2007) y su importancia radica en su capacidad de generar fuentes de empleo, impactar positivamente al turismo, la cultura y múltiples beneficios sociales, el desarrollo territorial se aprecia como una alternativa para alcanzar un desarrollo integral de estos espacios. (Ramos y Terrazas, 2016). Ellas anotan Pancorbo, *et., al.* (2011) dependen cada vez más de las formas de articulación de su economía global; agregan que los novedosos enfoques en la gestión de centros urbanos como lugares de centralidad comercial, destino de compras y de ocio, buscan su revitalización mediante el urbanismo comercial y la dinamización del comercio.

Este comercio en mención, de acuerdo con Barreiro (2002), abarca todo el mercado de la reventa la cual incluye productos y servicios y se encuentra estrechamente relacionado con el entorno urbano. En razón a ello, agrega que el desarrollo del comercio constituye una fuente de vitalidad, dinamismo y rentabilidad para la ciudad y viceversa, es decir, que el atractivo de una ciudad incide directamente sobre su comercio. La función comercial, en el contexto actual, debe tratar de ofrecer un equilibrio entre proximidad, atractividad, comodidad, entretenimiento, precios y satisfacción del consumidor.

La dinámica comercial tradicionalmente se ha llevado a cabo en el centro de las ciudades, derivándose con ello un tejido urbano continuo con una alta densidad de edificaciones y una organización de forma basada en la *calle-corredor* (Kosiak, et, alia., 2002). Dicha dinámica en los centros históricos de las ciudades, de acuerdo con Jaramillo (2006, pp.16) se mantiene en permanente proceso de mutación, cambio y ajuste.

La ciudad no se considera ya como una "sucesión residencial y de actividades" (Cheney, 2005), sino como un conjunto de recursos generadores de valor para sus residentes, visitantes e inversionistas que le proporcione una ventaja competitiva respecto de las otras ciudades con las que cada una de ellas pugna por mayor inversión, empleo, recursos, etc. El valor de las ciudades debe estar enfocado hacia grupos de usuarios determinados y a las funciones que éstos realizan en una ciudad determinada (Rebollo y Casares, 2006).

Por su parte Friedmann (2003), menciona que, ante la necesidad de diferenciación de las ciudades, el marketing asume hoy una gran importancia en el desarrollo de toda actividad económica y social, ya que actualmente no se enfoca únicamente a las empresas privadas, sino que se relaciona cada vez más con las ciudades pues el papel que éstas ocupan se vuelve cada vez más significativo.

En el contexto mundial contemporáneo, según Pancorbo y Hevia (2004) y Marrero (2005) las ciudades juegan un papel vital para sus países pues en la medida en que éstas estén preparadas para hacer frente a los numerosos cambios del mercado, se podrá hablar de un mayor desarrollo que permita a su vez poder enfrentarse en ventaja a la competencia creciente entre ellas, siendo la competitividad, la capacidad de las ciudades para aumentar comparativamente los recursos urbanos y proveer servicios de calidad con una adecuada productividad.

Esta preparación para hacerle frente a los cambios en lo relacionado con la contingencia presentada por la pandemia Covid-19, fue inexistente para un mundo en general que se vio abocado a una fuerte crisis; en consecuencia, en los distintos sectores de la economía y el Estado, las adaptaciones, reinvenciones y estrategias fueron dadas sobre la marcha.

En el caso de los comerciantes con asiento en el casco histórico de Cartagena de Indias, de acuerdo con Londoño et., al. (2021), con algunas excepciones, por largo tiempo, se encontraban en la zona de confort al contar con un alto flujo de turistas y mantener un mercado cautivo; estos debieron, en el corto tiempo, salir

de dicha zona de confort y diseñar sobre la marcha, estrategias de atracción del mercado local e incursionar en el marketing digital. Agregan que, en el marco del nuevo escenario quienes han logrado mantenerse en el mercado, asumiendo altos costos, tratan de incrementar ventas a nivel local mediante flexibilización de precios, promociones y descuentos, implementación de domiciliarios y organización de sus bases de datos e incursionar en la virtualidad.

Dentro de los comercios importantes se encuentran los que ofertan variedad de souvenir, siendo las artesanías los de mayor atractivo. Iuva de Mello y Ciliani (2015), señalan que en la actividad turística el consumo de souvenir marca el recuerdo del lugar visitado, la representación de un producto local, sentimientos de pertenencia de la comunidad visitada y valoración de su cultura. Agregan que, como resultado de la internacionalización del turismo el souvenir se convirtió en un objeto de gran demanda por parte de quienes usufructúan los destinos turísticos, pues a través del souvenir artesanal es posible compartir simbólicamente el lugar visitado con el otro, presentarlo a amigos y familiares, y rescatar imaginarios y memorias relacionadas con el destino turístico.

METODOLOGIA

Este estudio corresponde a una investigación descriptiva de corte cuali-cuantitativo, el cual forma parte del macroproyecto Cambios, retos y oportunidades del comercio en el centro histórico de Cartagena de Indias. El trabajo se desarrolló en tres fases:

Fase 1. Observación in situ y barrido de todos los almacenes de artesanías ubicado en el centro histórico de Cartagena.

En la ciudad amurallada hacen presencia 40 locales de artesanías, distribuidos en 3 zonas: zona 1., centro histórico; zona 2., San diego; zona 3., La Matuna.

El mayor número de estos establecimientos tiene una antigüedad menor a 10 años (45%); le siguen los que tienen entre 10-20 años (22%); entre 21-40 años (12%). El 21% restante, 40 años. Dichos almacenes están orientados a diferentes mercados objetivos. En consecuencia, existe una variada oferta de productos similares con diferentes precios y calidades. En este orden de ideas, los establecimientos fueron ubicados en 3 categorías A, B y C, en función de: modernidad del establecimiento, fachada, organización, distribución del espacio y exhibición de los productos, precios al consumidor, marcas, climatización, presentación de los empleados, segunda lengua: Categoría A. Alta gama (25%), B. Gama media (40%) y C. Bajo costo (35%).

Fase 2. Entrevistas a propietarios y/o administradores de los almacenes de artesanías. Se llevó a cabo una entrevista no estructurada a todos los propietarios y administradores, aunque la saturación teórica se alcanzó con el 50% de ellos.

Fase 3. Se aplicó un formulario estructurado con objetivo no encubierto a los 40 empresarios en el lapso comprendido entre enero 23 y febrero 3 de 2023 para poder incluir aspectos relacionados con las ventas por la temporada de vacaciones de fin de año y que corresponde al pico más alto en una ciudad cuya dinámica comercial y de servicios es cíclica y estacionaria. Figura 1.

Figura 1: Ubicación Geográfica de los Establecimientos de Artesanías

La figura muestra la ubicación de los locales de artesanía en el casco histórico de Cartagena de Indias
Fuente: Elaboración propia apoyado en Google Maps.

Para efectos del presente trabajo, se tomó como variable independiente la antigüedad del establecimiento, por cuanto esta guarda relación con la trayectoria, estabilidad y pervivencia en el mercado.

Se llevó a cabo análisis univariado y bivariado con aplicación de la prueba Ji cuadrado para variables categóricas posteriormente se hizo un análisis multivariado para lo cual se escogió el análisis factorial de correspondencias -AFC-. Para el tratamiento de los datos se utilizó el software Dyane 4 de Miguel Santesmases Mestre

CONCLUSIONES

Los empresarios comerciantes con asiento en la ciudad amurallada de Cartagena de Indias, se encuentran en una fase de transición en el marco de una lenta recuperación económica dado a los compromisos adquiridos antes de la pandemia Covid-19 y represada durante esta.

Si bien el subsector de comercio de artesanías fue uno de los más golpeados por cuanto a los compromisos en mención se suman las pérdidas por daño en las mercancías y el agravante que sus ventas dependen exclusivamente del turismo.

La presión durante la pandemia llevó a muchos a diseñar y ejecutar estrategias y acciones que permitieran derivar ingresos para cumplir con los compromisos adquiridos, sin embargo, al entrar en la fase de

recuperación económica, algunos regresaron a la inercia de las ventas por temporada y la única estrategia vigente es la renovación del portafolio de productos.

Dado que el 2022 se caracterizó por el permanente arribo de turistas nacionales y extranjeros, situación que permitió a los comerciantes de artesanías, considerables ingresos que, si bien han dado tranquilidad a los comerciantes, estos por las características cíclicas y estacionarias de la ciudad, no son permanentes, por tanto se hace necesario una nueva toma de datos para poder contar con una realidad más concreta.

REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

Báez, j. j. (11 de julio de 2019). *Geografía comercial de los centros históricos: entre la gentrificación y la patrimonialización. El caso de Sevilla*. Obtenido de https://bage.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/2788

Barreiro, P. L. (2002): Enfoque estratégico de marketing para el comercio minorista de bienes en Cuba, Tesis en opción al grado de Doctor en Ciencias, Universidad de La Habana, 2002.

Cheney (2005) Estudio sobre la satisfacción del consumidor final en el contexto de mercados municipales minoristas
Friedmann, R (2003): "Marketing estratégico y participativo de ciudades. *Imago urbis,* 01, 1-41.

Iwamoto, Wataru (2007): Centros históricos para todos, UNESCO, Sector de Ciencias Sociales y Humanas.
Iuva de Mello, Carolina y Ciliane Ceretta, Caroline (2015): El souvenir artesanal y la promoción de la imagen del lugar turístico. Estudios y Perspectivas en Turismo Volumen 24 (2015) pp. 188 – 204.

Jaramillo, S. *Reflexiones sobre las políticas de recuperación del centro (y del centro histórico) de Bogotá*. Bogotá: CEDE - Universidad de los Andes, Documento CEDE, 2006.

Kosiak, G. (2002): *Centros Comerciales Abiertos: Una Propuesta Para La Ciudad De Santa Fe*.1 ed. Santa Fe: Universidad Nacional Del Litoral, 2002, v.1. p.99.

Londoño, E., Navas, E., De León, N.(2021): El comercio en el centro histórico de Cartagena de Indias en pandemia: caso almacenes boutiques. Revista Espacios, Vol. 42 (N°23). Año2021. Art. 3.

Marrero, (2005): "Identidad e imagen, aspectos esenciales a considerar en los planes estratégicos de ciudad. Imago Urbis (5).

Pancorbo, J. A,y Hevia, A (2004): "El enfoque empresarial de la planificación estratégica territorial". Primer seminario virtual Imago Urbis.

Pancorbo, J. A.; Benavides, S.; León, D. (2011): Centro comercial abierto, una estrategia para la revitalización del Centro Histórico Urbano de Matanzas Arquitectura y Urbanismo, vol. XXXII, núm. 1, 2011, pp. 46-49 Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría Ciudad de La Habana, Cuba.

Ramos S., Pedro A. y Terrazas J., Angélica R. (2016): Los centros históricos como espacios para el desarrollo territorial: nuevas propuestas desde un enfoque integral. Boletín científico de Ciencias Económico Administrativas, vol. 5 No. 9. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

Rebollo, A. y Casares, J. (2006): "Los mercados minoristas como valor de las ciudades" *Distribución y Consumo* enero-febrero.

SITCAR. Sistema de información turística de Cartagena (2019). Observatorio ambiental de Cartagena de Indias. Noticia de prensa. Noticias Vital. https://noticiasvital.com/2020/11/05/se-reactiva-el-turismo-en-cartagena-colombia/

Sociedad Aeroportuaria de la Costa (SACSA). Noticia de prensa. Noticia de prensa. Noticias Vital. https://noticiasvital.com/2020/11/05/se-reactiva-el-turismo-en-cartagena-colombia/

Vanegas, A. C. (2020). La crisis del turismo por el COVID-19. *RAZON PÚBLICA*. Obtenido de https://www.uexternado.edu.co/economia/la-crisis-del-turismo-por-el-covid-19/

Veirier, L. (2007). *Centros históricos para todos.* Obtenido de https://mirror.unhabitat.org/downloads/docs/10362_2_594122.pdf.

BIOGRAFÍA

Emperatriz Londoño Aldana es Doctora en Ciencias de la Dirección por la Universidad de Alcalá – España. Especialista en mercadeo por Universidad EAFIT – Colombia. Profesora Titular en la Universidad de Cartagena - Colombia. Adscrita a las Cátedras Mercadeo e investigación de mercados. Se puede contactar en el Programa de Administración de Empresas – Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena – Colombia.

Vanessa Balmaceda Quintero. Asistente de investigación – Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena –Colombia. Asistente de investigación en el grupo Comercio y comportamiento del consumidor.

Esteban Antonio Cabarcas Combatt. Asistente de investigación – Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Cartagena. Calle de la Universidad N°36-100. Cartagena –Colombia. Asistente de investigación en el grupo Comercio y comportamiento del consumidor.

ANÁLISIS DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DEL NORTE DE MÉXICO

Jorge Hernández Palomino, Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez

ABSTRACT

Esta investigación mixta analiza con un diseño cuantitativo y cualitativo el estado actual del desarrollo organizacional en la industria maquiladora del norte de México. Un análisis sobre las variables de cambio organizacional, motivación, satisfacción laboral y liderazgo es analizado en el entorno actual de las empresas. Ante la concurrencia de fenómenos como el home office, el nearshoiring y la concurrencia de cuatro generaciones de empleados en la industria maquiladora, exige un análisis actual des estado del desarrollo organizacional, en estas empresas., Los resultados permiten concluir la diferencia entre generaciones y las exigencias que esto representa para las Los resultados de este estudio sugieren atención especial a las variables mencionadas y a la necesidad de generar estrategias efectivas para tener éxito en el futuro. Dado que este estudio se realizó en solo en las empresas de Ciudad Juárez, futuras investigaciones podrán analizar las mismas variables en diferentes tiempos y desde otras perspectivas o enfoques., Las limitaciones del estudio también son presentadas.

KEYWORDS: Desarrollo Organizacional, Cohortes Generacionales, Industria Maquiladora

JEL: D21, M12, L6

INTRODUCCIÓN

La importancia que se le da al desarrollo organizacional deriva de que el recurso humano es decisivo para el éxito o fracaso de cualquier organización. En consecuencia, su manejo es clave para el éxito empresarial y organizacional en general, comenzando por adecuar la estructura de la organización(organigrama), siguiendo por una eficiente conducción de los grupos de trabajo (equipos y liderazgo) y desarrollando relaciones humanas que permitan prevenir los conflictos y resolverlos rápida y oportunamente cuando se tenga indicios de su aparición.

Específicamente el desarrollo Organizacional aborda, entre otros muchos, problemas de comunicación, conflictos entre grupos, cuestiones de dirección y jefatura, cuestiones de identificación y destino de las organizaciones, se preocupa por satisfacer al personal analizando sus necesidades y empatarlas con los esfuerzos de la empresa a obtener una mayor eficiencia.

Las empresas de hoy surge de un proceso evolutivo de la sociedad en su conjunto y de los cambios tecnológicos; cada una de ellas con sus características, lo que las hace diferentes, son sus objetivos organizacionales. La tendencia es dejar a un lado las antiguas creencias de dirección y dar paso a una administración con más sentido humano.

El siglo XX nos presentó una serie de vaivenes administrativos con el surgimiento de diferentes propuestas organizacionales de cambio. Así, hemos pasado de círculos de calidad a la trágica reingeniería administrativa, la cual vino acompañada de requerimientos de certificación en diferentes sistemas. El aspecto fundamental es que las organizaciones de hoy deben prepararse para los cambios que se avecinan y, para ello se requiere de habilidades gerenciales que permitan a sus directivos un nuevo aprendizaje, a convertirse en investigadores organizacionales.

Se acabaron los tiempos en que las empresas eran las únicas y las líderes del mercado. La globalización nos ha traído una extensa competencia de marcas y productos similares. Adicionalmente, esto ha generado nuevas tendencias administrativas que, al parecer, resultan atractivas para un amplio mercado laboral de gente joven. Desafortunadamente, muchas de las empresas que se resistieron al cambio o a la adaptación, han desaparecido.

Al igual que las empresas, la misma resistencia a aceptarse y adecuarse a las nuevas formas de trabajo ha llevado a un número infinito de directivos a intentar mantener sus viejas formas administrativas de organizar al personal. La respuesta que se encuentra en el entorno empresarial, es el desarrollo organizacional, el cual surge como una respuesta a los cambios que se presentan y a la evolución de los procesos administrativos con sentido humano. Esto ha permitido a las grandes organizaciones de estos tiempos, crear grandes corporativos que en principio fueron vistos con escepticismo. La herramienta utilizada y que ha sido la marca indeleble del éxito de dichas empresas, es la adopción del desarrollo organizacional, como herramienta fundamental de manejo del talento humano y que se presenta como aspecto clave en la supervivencia de estas empresas.

Existe una constante dentro de las definiciones respecto al campo de acción del Desarrollo Organizacional y, algunos otros elementos que se han quitado y agregado según sea la perspectiva del autor y la panorámica del tiempo y espacio en el que se desenvolvían los estudiosos de la materia. Considerando el propósito del estudio, el enfoque de la investigación será un estudio mixto dado que la utilización de un solo tipo no es suficiente para responder al problema de investigación.

Esta investigación se presenta organizada como sigue. En la sección de revisión literaria, una discusión de la literatura relevante es presentada. En este apartado se aborda los cohortes generacionales trabajando actualmente en las empresas. De esta manera, se presentan las características de los Baby Boomers, la generación X, la Generación Y y la generación Z. Se presentan las teorías que han tratado de explicar El cambio organizacional, la motivación laboral, la satisfacción laboral y el liderazgo organizacional. Se presenta y justifica la metodología utilizada para la evaluación de los objetivos de investigación. Los resultados obtenidos se presentan realizando las pruebas estadísticas y su significancia estadística. El apartado de conclusiones y limitaciones presenta la discusión crítica de los resultados obtenidos, así como las recomendaciones para futuras investigaciones.

REVISIÓN DE LITERATURA

El Desarrollo Organizacional lamentablemente es un campo de estudio no muy profundizado por los estudiantes durante su etapa de formación profesional. Acaso se revisa este tema en algún curso de comportamiento organizacional, lo cual resulta insuficiente para cualquier profesionista al momento de trabajar. Según Alles (2017), el desarrollo organizacional está relacionado con la evolución del comportamiento organizacional en una dirección específica, es decir, considerando que las metas organizacionales o las metas organizacionales pueden ser diferentes entre sí, puede lograr mejor las estrategias o metas organizacionales. DO no significa un cierto tipo de comportamiento, sino el comportamiento que toda organización quiere.

Las empresas han encontrado en el Desarrollo Organizacional, la mejor estrategia para lograr modificaciones que con otras herramientas se generaba un gran descontrol y descontento. La globalización de las empresas exige estar preparados para enfrenar a una competencia, cada vez más fuerte económica, tecnológica y talentosa (Suriaga y Gamboa, 2020). Tapia (2018), identifica al DO como el instrumento adecuado para mejorar la competitividad de las empresas. De acuerdo con el autor, utilizarlo

adecuadamente, permite identificar problemas y encontrar sus soluciones y sobre todo un camino más corto para llegar a ello.

Los años pasados están representados por fuertes incertidumbres organizacionales: los programas de calidad han sido reemplazados por la reingeniería de proceso, la cual su vez esta amenazada por grandes movimientos de reestructuración y certificación (Hernández, 2017). En este rumbo hacia el futuro para los proyectos de cambio organizacional controlado, se requiere el desarrollo de técnicas tipo "aprender a desaprender" que actualmente cambian los roles de los gerentes a investigadores organizacionales (De Sousa, 2021).

Hoy encontramos a un grupo de gente trabajando en las organizaciones y que pertenecen a diferentes generaciones. Cada una de ellas se caracteriza por tener diferentes valores organizacionales. El no entender esa diferencia en valores, ha generado conflictos que muchas veces los lleva al fracaso organizacional (Hernández, 2017). Las diferencias generacionales han existido a lo largo del tiempo; sin embargo, el estudio de la historia desde la perspectiva de diferentes generaciones no tenía mucho sentido hasta hace relativamente poco tiempo, debido a la lentitud de la vida y los cambios casi imperceptibles entre una generación y la siguiente (Schlesinger, 1999).

La globalización ha permitido nuevas tendencias que las empresas deben adoptar para seguir siendo competitivas. De acuerdo con Bryn (2017), esos cambios han generado cambios en la forma en que se llevan a cabo las actividades empresariales y en la formación de estructuras dentro de las empresas. El mayor uso de tecnologías, ha permitido nuevas modalidades de trabajo. Una de las nuevas tendencias lo representa el "home office", conocido como telatrabajo, el cual se realiza desde casa, lo que ha permitido realizar las actividades laborales desde diversas localizaciones, sin necesidad de estar de forma física en el lugar de trabajo (Aquije, 2018).

El teletrabajo es un término que se le atribuye a un ingeniero de la NASA, Jack Nilles, quien lo propuso como medida a la crisis de combustible en 1973, debido al embargo petrolero de los países árabes (Gallegos, 2022). Este ingeniero de la NASA, señalaba que trabajar desde casa era una manera de evitar viajar. En su estudio que tituló Telecommunications-Transportation Tradeoff, planteó los ahorros en combustible que Estados Unidos tendría si uno de cada siete empleados hacía su trabajo desde casa (Gallegos, 2022).

Si bien existen críticas a esta tendencia de trabajo, como son la reducción del desempeño y la menor innovación (Salazar, 2017), se ha demostrado que el teletrabajo no afecta la innovación y el desempeño de las empresas, ya que la productividad mejora y la innovación surge de empleados creativos. En México, todavía muchos directivos consideran que, si no existe una estricta vigilancia de los empleados, estos no realizarán sus actividades de forma productiva. La realidad que nos mostró la pandemia, es que muchas empresas y directivos de empresas comprendieron que este esquema de trabajo, ni redujo la productividad ni afectó las iniciativas de innovación. Por el contrario, las empresas finalmente observaron claramente el impacto en los costos que tuvieron positivamente las empresas (Santana y Roazzi, 2021).

Las empresas de hoy están formadas de personas pertenecientes a diferentes generaciones. Cada una de ellas con sus propias costumbres, tradiciones y comportamiento individual. Actualmente, los dirigentes de las empresas ya no pueden ignorar esas diferencias por los conflictos y problemas organizacionales que surgen. Parecía que no tenia mucho significado e impacto atender y entender los diferentes comportamientos que presenta una generación de la otra (Schlesinger, 1996).

La generación de los Baby Boomers, nació en el periodo de 1946 y 1964, se caracterizan por ser parte de familias numerosas, razón por la cual surge su identificación, la explosión de los niños. Los empleados pertenecientes a la generación de los baby boomers resultaron ser adictos al trabajo, asocian las personas al éxito y son muy leales (Tolbize, 2008). Su tendencia es juzgar a la gente por lo que tienen, no por lo que

son, razón por la cual dan una gran importancia a los títulos en el trabajo, lo que se refleja en priorizar el dinero más que a cualquier otro valor. Esto, ha dado por resultado que muchos de los baby boomers que se han retirado de las empresas, ya sea por jubilación o por su experiencia laboral, se hayan dedicado a abrir sus empresas como consultores y asesores financieros y de negocios (Reynolds, 2004).

El nombre de la generación X se le atribuye a Coupland (1991), él escribe una novela en la que señala a los nacidos entre 1965 y 1980 como la generación X, la cual posee características personales muy diferentes a la de los Baby Boomers. Dada la etiqueta que se les asignó, las personas pertenecientes a esta generación no están muy conformes con ello. De dicha etiqueta, nace la expresión "es que es muy equis" (Rainer y Rainer, 2011). Zemke(2001) los identifica personas con pensamiento global, altamente tecnificados, divertidos, informales y prácticos. Este subgrupo es identificado por la frase "trabajar para vivir, no vivir para trabajar" (Sturges y Guest, 2004). Los miembros de esta generación son ambiciosos e individualistas y en los 90´s se convirtieron en las estrellas del punto com. A ellos les gusta la flexibilidad en el trabajo, de manera de tener un equilibrio de vida y trabajo (Morton, 2001).

La generación Y, son las personas nacidas entre 1981 y el 2000 representa el 20% de la fuerza laboral y por si sola será la generación que ocupe el vacio que vayan dejando los baby boomers al retirarse. Si la generación X puede ser considerada como la generación pérdida, viviendo a la sombra de los baby boomers, la generación Y puede ser considerada la generación encontrada. Existen opiniones contradictorias sobre la generación Y (Hoover, 2009; Rawlins, Indvik, y Johnson, 2008; Twenge, Konrath, Foster, Campbell y Bushman, 2008). Los temas comunes entre los estudiosos, que examinaron la generación Y señalaron que las diferencias en la nueva generación incluyen baja aptitud mecánica y una mayor necesidad de apoyo y aliento (Ferri–Reed, 2010). Por otra parte, la opinión general sobre la generación Y es vista como un mito.

La generación Z también conocida como la iGen, son personas nacidas entre 1995 y 2012 (Twenge, 2017). Este grupo generacional representará el cambio más numeroso, por lo que su impacto en la administración, liderazgo y prácticas de recursos humanos tendrá amplias repercusiones. Los miembros de la generación Z poseen diferentes expectativas y preferencias. Ellos son altamente educados, comprenden fuertemente la tecnología y están conectados globalmente (Zoya y Chitrao, 2021). Se encuentran influenciados por los teléfonos inteligentes, las redes y movimientos sociales.

La generación Z se caracteriza por ser agiles, hábiles y de fácil adaptación al cambio. De la misma manera, se pueden adaptar sin problema a trabajar con una gran diversidad cultural en comparación a las otras generaciones (Chillakuri y Mahanandia, 2018). A pesar de ello, los miembros de la generación Z son poco leales a sus organizaciones. Ellos están dispuestos a renunciar, si otra empresa les ofrece mejor salario y beneficios (Maioli y Filipuzzi, 2016). Esto se vuelve una contradicción al buscar seguridad en el trabajo y su poca lealtad a las organizaciones. Son parte de la gig economy, término empleado para trabajadores que trabajan por su cuenta y crean una red con otras personas para llevar a cabo varios proyectos. En general, la generación Z prefiere trabajar por su cuenta y evitan las estructuras jerárquicas.

En un entorno empresarial cada vez más volátil, las empresas son retadas ante la necesidad de un cambio a un ritmo creciente. De acuerdo con Higgs y Rowland, el cambio organizacional es complejo (2005). La resistencia al cambio es una reacción natural que hace que liderar el cambio sea aún más desafiante (Hernández, 2017). A esta complejidad se suman las tres generaciones diferentes de empleados con respuestas y reacciones potencialmente diferentes al cambio organizacional (Lancaster y Stillman, 2002; Jeffries y Hunte, 2003, White, 2006). Actualmente, los líderes saben poco acerca de cómo la respuesta al cambio organizacional varía entre generaciones.

Según Coleman (2006), solo después de un cambio importante el 37% de los empleados estarán comprometidos, el 25% se resistirá al cambio y el 38% aceptará el cambio, solo necesitará más apoyo organizacional para que sea más efectivo.

La motivación representa uno de los factores que mayores retos presenta a las organizaciones. Tener empleados motivados es actualmente uno de los desafíos que enfrentan las empresas (Robbins, 2004). Investigaciones anteriores señalan que los trabajadores con mayores cualificaciones tienen una mayor motivación en sus trabajos y representan el 25% de la fuerza laboral (Cialdini, Petrova y Goldstein, 2004). Considerando que el 75% no se encuentra motivado, este fenómeno que afecta diferentes variables de las empresas, un innumerable cantidad de estudios se han realizado sobre los motivadores, por ejemplo las de Hackman y Oldman, 1980; Herzberg, 1959; McClelland, 1961; Maslow, 1963; Vroom, 1964. Independientemente de estos estudios y la atención recibida, el avance llevado a cabo para identificar los factores de motivación en trabajadores, continúa siendo el mayor reto, sobre todo aplicarla a un grupo de empleados de diversas generaciones trabajando juntos.

Diversas investigaciones sustentan que para que las organizaciones tengan éxito, se requiere poner atención especial en la satisfacción laboral (Gordon, 2009). Considerando los cambios de una era industrial a una era del conocimiento, las habilidades requeridas y la forma en que consideran la satisfacción las diferentes generaciones en los empleados, se requiere un cambio en la forma en que administramos el capital humano (Howe y Strauss, 2000).

Wefald y Downey (2009), estudiaron la satisfacción laboral y el compromiso. Ellos establecieron que el compromiso tiene tres dimensiones independientes de la satisfacción laboral. Zawacki, Shahan y Carey (1995), analizaron la satisfacción laboral en relación al género de las personas y sus hallazgos muestran una diferencia estadísticamente significativa en la satisfacción laboral de hombres y mujeres. Otras variables como la edad y el tiempo trabajado en la empresa han sido estudiadas por Randolph (2005). Sus resultados permiten determinar que la satisfacción intrínseca es de mayor relevancia que los factores extrínsecos en la satisfacción en el trabajo.

Diversos autores establecen que la palabra líder se utiliza para señalar a quien destaca en una empresa, institución, comunidad o en la sociedad (Hernández, Gallarzo y Espinoza, 2011). Peiró (1994), señala que los cambios que surgen con el tiempo, exigen de las personas cambios transformacionales a lo largo de la empresa. De esta manera, se debe pasar de acciones pasivas a otras activas. Esto lleva a que los lideres de las empresas se adapten y adopten las nuevas técnicas que exige este mundo globalizado.

METODOLOGÍA

Para el análisis de la información recolectada, una investigación de campo, de enfoque cuantitativo y cualitativo fue realizada. Este estudio de enfoque mixto analizará el estado del desarrollo organizacional en México mediante el análisis del cambio organizacional, motivadores, satisfacción laboral y el liderazgo, y sus efectos en cuatro diferentes generaciones de empleados trabajando actualmente en empresas maquiladoras en Ciudad Juárez, Chihuahua. Este estudio planteó los siguientes objetivos de investigación:

Objetivo General: Comprobar la presencia de una diferencia entre los diferentes cohortes generacionales y su disposición al cambio organizacional en la industria maquiladora.

Objetivos específicos:

Establecer la diferencia, si la hay, en la preferencia de los motivadores en las empresas de los diferentes cohortes generacionales de maquila en Ciudad Juárez.

Determinar la existencia, si la hay de diferencias en a satisfacción laboral de los diferentes cohortes generacionales de empleados trabajando en la industria maquiladora de Ciudad Juárez.
Determinar la diferencia en el liderazgo percibido y preferido de los empleados de su líder de empleados trabajando en la industria maquiladora de Ciudad Juárez.

Para someter a contrastación las hipótesis planteadas, un estudio empírico en las empresas maquiladoras de Ciudad Juárez fue llevada a cabo. Un método cualitativo fenomenológico se utilizó en el análisis del cambio organizacional. El método fenomenológico permite realizar el estudio ya que al utilizar la fenomenología se describió el significado de la experiencia del individuo con el tema en investigación (Creswell, 2003). Los estudios fenomenológicos comunican cómo las personas encuestadas perciben, describen, sienten, juzgan, recuerdan y dan sentido a las situaciones (Patton, 2002).

Por la parte de los motivadores, el estudio consistió de dos partes de una encuesta previamente validada que mide, por una parte, la importancia de los motivadores en el trabajo y por otra parte, la importancia de los valores organizacionales de los encuestados. Un enfoque cuantitativo fue seleccionado como el método adecuado para describir el fenómeno de la satisfacción laboral en las empresas maquiladoras de México y por su comprensión en el medio empresarial. El instrumento del HRS de satisfacción laboral fue utilizado. El instrumento utilizado se compone de 20 preguntas con una escala de Likert del 1 al 5. Esta escala midió desde completamente de acuerdo a completamente en desacuerdo.

En la evaluación de la satisfacción laboral un análisis descriptivo, correlacional fue el método adecuado para analizar esta variable. El instrumento del HRS de satisfacción laboral fue utilizado. El instrumento contiene 20 preguntas, las cuales se plantean en una escala de Likert del 1 al 5. Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó el análisis de poder estadístico propuesto por Cohen (1988).

El objetivo planteado en cuanto al liderazgo percibido y preferido se analizó mediante una investigación no experimental, transversal, de diseño cuantitativo. El estudio fue no experimental ya que ninguna de las variables fue manipulada (Bluman, 2007). En este análisis, las variables independientes fueron los estilos de liderazgo (percibido y preferido) y las variables dependientes fueron los valores obtenidos del estilo de liderazgo transformacional, la recompensa contingente, la gestión por excepción pasiva, y la gestión por excepción activa, utilizando el instrumento de Liderazgo Multifactorial Forma 5X, versión corta.

RESULTADOS

En ésta sección, se presentan a detalle los resultados obtenidos respecto al cambio organizacional, la motivación laboral, la satisfacción laboral y el liderazgo percibido y preferido. El estudio recogió durante el periodo de enero a mayo del 2023cdatos de entrevistas a trabajadores de la industria maquiladora en Ciudad Juárez, Chihuahua, México. Las informaciones de las entrevistas en el estudio actual se analizaron utilizando el método fenomenológico diseñado por Van Kaam y modificado por Moustakas (1994).

En las entrevistas se pudo identificar cinco elementos principales. Las descripciones compuestas proporcionan significado a los temas (Moustakas, 1994). Estos elementos se identificaron entre las diferentes y a través de diferentes preguntas. Estos temas incluyeron: (a) percepción entre cohortes generacionales (b) involucramiento de los empleados, (c) impacto del cambio (d) afectación del cambio (e) la comunicación percibida. La mayoría de los participantes percibieron que el cambio organizacional aumentó su productividad laboral o hizo que su trabajo fuera más exigente, desafiante o frustrante.

En cuanto a establecer la posible existencia entre los motivadores de las diferentes generaciones, las pruebas t probadas permiten determinar que tanto la generación X ($p< .003$), como la generación Y ($p< .001$), consideran como un motivador los tiempos de comida a diferencia de los participantes de los tradicionalistas y los baby boomers. Respecto al sueldo, la generación X permitió determinar estadísticamente ($p=.002$) como un motivador con mayor impacto en relación a como lo consideran los empleados de la generación de los baby boomers ($p<.001$) y la generación Y ($p=.002$). Las buenas condiciones de trabajo son consideradas tanto por los baby boomers como los miembros de la generación Z, como un alto motivador en comparación con los de la generación X y Y, que no lo consideran un gran motivador.

Sobre la satisfacción laboral, el objetivo de la investigación fue determinar la posible existencia de diferencias en la percepción de la satisfacción laboral entre cuatro generaciones de empleados. La variable creada de generación fue codificada y los los baby boomers = 1, la generación X = 2, la generación Y = 3 y la generación Z = 4. Este estudio utilizó cinco dimensiones que proporciona el instrumento utilizado y que fueron: trabajo, compañeros de trabajo, compensaciones, promociones y supervisión.

De acuerdo con el análisis estadístico realizado, existen diferencias significativas entre los grupos generacionales. De esta manera, podemos encontrar una diferencia entre los los baby boomers con la generación X. Esta investigación coincide con los resultados del estudio anterior de Hernández, et al (2015) que entre los empleados de las generaciones Y y Z, las oportunidades de crecimiento y buenos sueldos son los satisfactores más altos, por lo que este resultado parece apoyar lo que Lipovetsky (1990) señala al afirmar que el mundo actual vive en una era del vacío sustentado en valores materiales, que no encuentra un fin o metas colectivas, solo un fin individual, lo que no le proporciona ningún tipo de satisfacción.

Finalmente, en el análisis del estilo de liderazgo se utilizó el instrumento (MLQ, por sus siglas en inglés) en su versión corta. Este instrumento mide las dimensiones transaccional, transformacional y dejar-hacer, las cuales fueron llamadas como el Rango Completo de Liderazgo por Avolio y Bass (2004). Los hallazgos permiten establecer la existencia de una diferencia estadísticamente significativa entre las generaciones analizadas respecto del estilo de liderazgo transformacional preferido y percibido por los seguidores de su líder. Para ello, se utilizó la prueba estadística de los rangos con signo de Wilcoxon y se encontró una diferencia estadísticamente significativa ($p= .01$, $z=15.33$, $r=.81$).

DISCUSIÓN

La industria maquiladora en Ciudad Juárez posee una prestigiada historia y una cultura organizacional fuerte y competitiva, orgullosa de los resultados generados a través de 55 años de inicio del programa maquilador. Históricamente, la industria maquiladora de Ciudad Juárez se ha manifestado por su alta competitividad de su mano de obra calificada y sus innovaciones tecnológicas. A pesar de la competencia global y de un mercado maquilador más competitivo, las empresas maquiladoras de Ciudad Juárez siguen atrayendo a grandes corporaciones del mundo. Los últimos años representan los tiempos de mayor auge de la industria en la región.

Las organizaciones de cualquier sector enfrentan el reto de mejorar sus habilidades de cambio, es una exigencia de la globalización y la competencia feroz que enfrentan (Kerber y Buono, 2005). Esto se vuelve más difícil por la concurrencia de cuatro generaciones de empleados trabajando juntas en las empresas.

Asimismo, se debe recalcar que los últimos años de registro de la información recolectada, 2023, estuvo caracterizada por la recesión económica que marcó este ciclo económico, debido a la pandemia. Por tanto, futuras investigaciones podrán replicar en diferentes situaciones y en otros tiempos, los resultados de este estudio. Las empresas requieren entender este nuevo cambio demográfico. Conforme a los obtenidos, La investigación actual apoya varias recomendaciones para los directivos de las organizaciones. Una de ellas, recomienda el conocimiento de las características generacionales, mejorar la comunicación del cambio organizacional y fortalecer la participación de los empleados.

Adicionalmente, entender las diferencias entre los diferentes cohortes generacionales en la preferencia de sus motivadores laborales y los valores de la empresa tiene también implicaciones en su aplicación. Al menos, entender estas diferencias podrá auxiliar a las empresas a generar mejores opciones de selección, contratación y retención del talento de cada generación. Por ejemplo, estrategias de contratación centradas en los motivadores de la Generación Y o valores de la empresa para los empleados de la generación Z, Son elementos que deben ser considerados.

Los resultados de este estudio pueden apoyar a fortalecer a un grupo de trabajo multigeneracional más fuerte y con mayores oportunidades de generar dentro de las empresas elementos que incrementen la satisfacción laboral de todos los empleados. Dependiendo de la composición generacional de los trabajadores en las empresas, cada una de ellas podrá desarrollar estrategias para satisfacer las necesidades de cada generación relacionadas con el trabajo, oportunidades de desarrollo profesional y crecimiento en el trabajo, técnicas de gestión, supervisión y un análisis profundo de lo que se considera compensación actualmente.

Comprender las diferencias entre generaciones en sus preferencias de liderazgo tiene aplicaciones prácticas. Se requiere el análisis de las características generacionales, y a partir de ello establecer nuevas estrategias en las organizaciones (Hernández, et al, 2016). La industria maquiladora en México se encuentra en una era de cambio sin precedentes, tanto en su misión como estructura organizacional. La bonanza económica que enfrentan con un tipo de cambio por encima de los $18 pesos y trabajos bien remunerados, los enfrenta constantemente a buscar maneras de mejorar el ambiente organizacional.

Los resultados no son necesariamente generalizables a otros entornos, sin embargo, los resultados pueden informar a ésta área de estudio y lanzar cuestionamientos adicionales en otros entornos. Si bien los resultados muestran diferencias entre generaciones, el estudio deja un vacío para estudios futuros. Este vacío es si las diferencias encontradas en la presente investigación tienen más relación con la edad que con un cohorte generacional. Este estudio posee limitaciones, este estudio se dirigió a la evaluación de cuatro cohortes de empleados trabajando en la industria maquiladora en México, por lo que la generalización de los resultados no puede ser llevada a cabo.

REFERENCIAS

Aguije, A. M. G. (2018). Estrés laboral y cuidado de enfermería, centro quirúrgico del Hospital Augusto Hernández Mendoza, Ica-2016. *Revista Enfermeria la Vanguardia*, 6(1), 10-17.Alvarado, A. P. (2021). Liderazgo en tiempos de teletrabajo, desarrollando conciencia.

Alles, M (2017). Comportamiento organizacional: cómo lograr un cambio cultural a través de gestión por competencia . 2da edición. Editorial: Granica. Argentina.

Bluman, A. G. (2007). Elementary Statistics (A Step by Step Approach) McGraw-Hill Companies.

Bryn, L. (2017, July). Evolving tolerance management for increased robustness of subsea installation operations. In INCOSE International Symposium (Vol. 27, No. 1, pp. 242-256).

Chillakuri, B., & Mahanandia, R. (2018). Generation Z entering the workforce: the need for sustainable strategies in maximizing their talent. *Human Resource Management International Digest,* 26(4), 34-38.

Cialdini, R., Petrova, P., y Goldstein, N. (2004). The hidden costs of organizational dishonesty. MIT *Sloan Management Review* 45 (3): 67-73.

Coleman, A. (2006). How to embrace change. Director, 60(5), 33.

Creswell, J. W. (2003). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Coupland, D. (1991). Generation X: Tales of an accelerated culture. New York, NY: St. Martins.

De Sousa Santos, B. (2021). El fin del imperio cognitivo: la afirmación de las epistemologías del Sur. Trotta.

Ferri-Reed, J. (2010). The keys to engaging Millennials. Journal for Quality and Participation, 33(1), 31.

Gallegos, C. (2022). Así creo el teletrabajo un ingeniero de la NASA como respuesta a la crisis del petróleo. El Economista. México,Abril 21 Junio 2022.

Gordon, E. (2009). The global talent crisis. Futurist, 43(5), 34-39. Recuperado de Academic Search Premier database.

Hackman, J. y Oldham, G. (1980). Work redesign. Reading, MA: Addison-Wesley.

Hedberg, B. (1959). "How organization learn and unlearn" Handbook of organizational design, New York, Oxford University Press, pp. 3-27.

Hernàndez, J. (2017). Desarrollo Organizacional: teoría, pràcticas y casos. Ed. Pearson. Mèxico

Hernández, J., Gallarzo, M. y Espinoza, J. (2011). Desarrollo Organizacional: enfoque latinoamericano. Ed. Pearson, México, 2011.

Higgs, M., & Rowland, D. (2005). All changes great and small: Exploring approaches to change and its leadership. *Journal of Change Management*, 5(2), 121-151.

Hoover, E. (2009). The Millennial muddle. Chronicle of Higher Education, 56(8), 1-34.

Howe, N. y Strauss, W. (2000). Millennials Rising: The next great generation. New York, NY: Vintage.

Jefferies, F. & Hunte, T. (2003). Generations and motivation: A connection worth making. *Journal of Behavioral and Applied Management,* 6(1), 37-70.

Reynolds, C. (2004). Boomers, act II. *American Demographics* 26 (8): 10-11.

Kerber, K., & Buono, A. F. (2005). Rethinking organizational change: Reframing the challenge of change management. *Organizational Development Journal*, 23(3), 23-38.

Lancaster, L. C., & Stillman, D. (2002). When generations collide: Who they are, why they clash, how to survive the generational puzzle at work. New York: Harper Business.

Maslow, A. (1963). The creative attitude. Psychosynthesis Research Foundation.

McClelland, D. (1961). The achieving society. Princeton, NJ: D. Van Nostrand.

Morton, L. (2001). Segmenting publics: Segmenting Baby Boomers. Public Relations Quarterly 46(3): 46-47.

Moustakas, C. (1994). Phenomenological research methods. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Patton, M. Q. (2002). Qualitative research and evaluation methods (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Peiró, J. (2004). El sistema de trabajo y sus implicaciones para la prevención de los riesgos psicosociales en el trabajo. Univ. Psychol. Bogotá, Colombia. 3 (2): 179-186, julio-diciembre.

Rainer, T. y Rainer, J. (2011). The Millennials: Connecting to America's largest generation. Nashville, TN: R & H Publishing.

Randolph, D. (2005). Predicting the effect of extrinsic and intrinsic job satisfaction factors on recruitment and retention of rehabilitation professionals. *Journal of Healthcare Management*, 50(1), 49-60.

Rawlins, C., Indvik, J. y Johnson, P. (2008). Understanding the new generation: What the Millennial cohort absolutely, positively must have at work. *Journal of Organizational Culture*, Communications, & Conflict, 12(2), 1–8.

Robbins, S. (2004). *Comportamiento organizacional.* México: Pearson educación.

Salazar, A. (2017). La responsabilidad social empresarial desde la percepción del capital humano. Estudio de un caso: The corporate social responsibility from the perception of human capital. A case study. *Revista de Contabilidad*-Spanish Accounting Review, 20(1), 36-46.

Santana, A. & Roazzi, A. (2021). Home Office y COVID-19: investigación metanalítica sobre los efectos de trabajar desde casa. *Revista Psicologia Organizações e Trabalho*, 21(4), 1731-1738.

Schlesinger, A. (1999). The cycles of American history. Boston: Houghton Mifflin Harcourt.

Sturges, J. y Guest, D. (2004). Working to live or living to work? Work/life balance early in the career. *Human Resource Management Journal* 14 (4): 5-20.

Suriaga, M. y Gamboa, J. (2019). Habilidades Gerenciales de la Actualidad. E-IDEA *Journal of Business Sciences*. Vol. 1,1.

Tolbize, A. (2008). Generational differences in the workplace. Research and training center of community living, 19, 1-13.

Twenge, J. M. (2017). iGen: Why today's super-connected kids are growing up less rebellious, more tolerant, less happy--and completely unprepared for adulthood--and what that means for the rest of us. Simon and Schuster.

Twenge, J., Konrath, S., Foster, J., Campbell, K., y Bushman, B. (2008). Egos inflating over time: A cross-temporal meta-analysis of the Narcissistic Personality Inventory. *Journal of Personality,* 76(4). 875–902.

Vroom, V. (1964). Work and motivation. New York: Wiley.

Wefald, A. J., & Downey, R. G. (2009). Construct dimensionality of engagement and its relation with satisfaction. *The Journal of Psychology,* 143(1), 91-112.

Zawacki, R. A., Shahan, R., & Carey, M. (1995). Who has higher job satisfaction: Male or female nurses? Nursing Management, 26 (1), 54-55.

Zemke, R. (2001). Here Come the Millennials. Training, 38 (7): 44.

BIOGRAFÍA

Jorge Arturo Hernández Palomino es Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Es profesor en el Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez (ITCJ). Miembro del Claustro Doctoral del Programa del Doctorado en Ciencias de la Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

IMPACTO FISCAL Y FINANCIERO EN LA INTEGRACIÓN DEL SALARIO BASE DE COTIZACIÓN AL SUSTITUIR SALARIO MÍNIMO GENERAL POR UMA EN MÉXICO

Leidy Laura Alvarez Rico, Tecnológico Nacional de México
Raúl Aguilar Rivera, Tecnológico Nacional de México
María de Lourdes Zavala Martínez, Tecnológico Nacional de México

RESUMEN

La vida en sociedad debe ser de armonía entre el estado y sus gobernados los cuales son el sostén del mismo sistema de gobierno por lo que la aplicación de las leyes emanadas de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos debe ser en un solo sentido, es decir, su interpretación no debe ser diferente entre el ente fiscalizador y sus gobernados, por lo tanto, este mismo sujeto activo debe proveer los recursos necesarios para que los contribuyentes aporten al gasto público como mandata la Carta Magna de los Estados Unidos Mexicanos, porque si el Estado no proporciona la certidumbre jurídica consagrada en la constitución, los tributos que cobren serán un robo, un despojo, pero no un impuesto. Esto significa que al utilizar un indicador fiscal por otro que afecte el patrimonio de los contribuyentes, proporciona una clara muestra de lo anteriormente citado pues el fin debe ser contribuir no afectar el patrimonio del sujeto pasivo en este caso de la clase trabajadora.
PALABRAS CLAVE: Contribuciones, Prestaciones, Cuotas de Seguridad Social, Indicadores Fiscales

THE FISCAL AND FINANCIAL IMPACT ON THE INTEGRATION OF THE CONTRIBUTION BASE SALARY BY REPLACING THE GENERAL MINIMUM WAGE BY UMA IN MEXICO

ABSTRACT

Life in society must be in harmony between the state and its governors. Which is the support of the same system of government. The application of the laws placed from the Political Constitution of the United Mexican States must be in one direction. Meaning its interpretation must not be different between the district attorney and its governors. Therefore, this same subject must provide the necessary resources for taxpayers to contribute into the economy as mandated by the Magna Carta of the United Mexican States. If the state does not provide the legal certainty enshrined in the constitution, the taxes they collect will be a robbery, a dispossession, but not a tax. This means that by using a tax indicator that affects the assets of taxpayers, provides a clear example of the above because the purpose should be to contribute not affect the assets of the taxpayer in this case of the working class.

JEL: J01, J21, J30

KEYWORDS: Contributions, Benefits, Social Security Quotas, Fiscal Indicators

INTRODUCCIÓN

México es un país donde la relación entre gobierno y contribuyentes interactúan puesto que el primero en su carácter de sujeto gobernante debería preocuparse por que sus gobernados tuvieran al alance todos los satisfactores necesarios para una correcta vida en sociedad, para poder lograrlo el principal factor a

considerar es mediante la contribución del ciudadano mediante impuestos mismos que en su carácter de obligatorios tuvieran el fin para el que fueron creados que es el del gasto público, todo lo anterior regido por el articulo IV constitucional que nos marca de manera clara y precisa como debe hacerse esta contribución. La cual tiene que hacerse respetando en todo momento los preceptos constitucionales que amparan los derechos humanos de todos los ciudadanos mexicanos que se encuentren en los casos previstos por la ley.

Por lo que todos los impuestos para que tengan validez legal tienen que emanar de los principios que rige la constitución política de los estados unidos mexicanos, y las bases para su determinación deben ser coherentes con la interpretación correcta y estricta de la carta magna.

En muchos países incluyendo el nuestro la carga fiscal la sostiene la clase trabajadora aquella que actúa bajo un tipo de subordinación y que a nuestro juicio es la más desfavorecida porque son los que tienen menores ingresos y aparte son los más castigados en cuestiones fiscales pues tienen una tasa más alta y no tienen los beneficios que tienen otros regímenes de tributación por que pueden disminuir cantidades de acuerdo a su actividad en el caso de los trabajadores ellos no pueden hacerlo pues de su ingreso bruto se aplica la tarifa respectiva lo que vulnera sus derechos puesto que de inmediato antes de recibir el fruto de su trabajo primero pagan el impuesto mediante la retención respectiva y lo que reste pues ya lo utilizaran ellos para satisfacer sus necesidades básicas y las de su familia que dicho sea de paso tampoco cumplen en la mayoría de los casos con los fines para los que fue creado el salario mínimo.

Además de lo anteriormente expuesto en el caso de las aportaciones de seguridad social al utilizar el indicados fiscal UMA en sustitución del SMG al ser tan desproporcionada la diferencia afecta por demás de manera importante la integración del salario pues al utilizar el factor UMA los topes exentos para calcular la integración son menores que al utilizar el salario mínimo general lo que implica que se tenga una base gravable más alta o que implica una mayor base de cotización tanto para el trabajar como para el patrón.

REVISIÓN LITERARIA

La integración del salario base de cotización al salario mínimo general tenía como objetivo principal reducir la carga fiscal que recaía sobre los empleadores, ya que al considerar un salario mínimo general elevado, también se incrementaba la base para el cálculo de las contribuciones a la seguridad social. “Desde 2016, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto de la reforma constitucional para la desindexación del salario mínimo como referencia para los pagos de impuestos y multas, entre otros”. (Financiero, 2023) Con la implementación de la UMA, se buscó establecer una medida de referencia que permitiera la actualización de los salarios y prestaciones de manera más efectiva, sin afectar la carga fiscal de las empresas. Sin embargo, la sustitución del salario mínimo general por la UMA también ha tenido impactos financieros en el sistema de seguridad social. En particular, la incorporación de la UMA en la Ley del Seguro Social ha tenido un efecto directo en el cálculo de las prestaciones sociales de los trabajadores, como el salario base de cotización y las pensiones.Es importante saber que “la Unidad de Medida y Actualización (UMA) es la referencia económica en pesos para determinar la cuantía del pago de las obligaciones y supuestos previstos en las leyes federales, de las entidades federativas, así como en las disposiciones jurídicas que emanen de todas las anteriores”.

Año	Diario	Mensual	Anual
2023	$ 103.74	$ 3,153.70	$ 37,844.40
2022	$ 96.22	$ 2,925.09	$ 35,101.08
2021	$ 89.62	$ 2,724.45	$ 32,693.40
2020	$ 86.88	$ 2,641.15	$ 31,693.80
2019	$ 84.49	$ 2,568.50	$ 30,822.00
2018	$ 80.60	$ 2,450.24	$ 29,402.88

2017 $ 75.49 $ 2,294.90 $ 27,538.80
2016 $ 73.04 $ 2,220.42 $ 26,645.04

De acuerdo a lo señalado en la ley, se establece:

Artículo 27. El salario base de cotización se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, alimentación, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo. (Ley del Seguro Social).

Tabla 1: Integración del artículo 27 de la Ley del Seguro Social

ARTICULO 27 LEY SEGURO SOCIAL	
INTEGRA	**NO INTEGRA**
I.- Cuota diaria.	I.- Los instrumentos de trabajo herramientas /ropa.
ll. - Gratificaciones / aguinaldo.	II.- El ahorro, cuando sea una cantidad igual el trabajador y el patrón, si se retira más de 2 veces al año, integra.
III.- Alimentación/Gratuita Incrementa un 25% de la cd por 3 alimentos 8.33% x c/u.	III.- Las aportaciones patronales adicionales al seguro de Retiro CEA y Vejez.
III.- Habitación/Gratuita incrementa 25% del salario.	IV.- Las cuotas al IMSS, Infonavit.
IV.- Prima dominical, Prima vacacional.	V.- La alimentación y la habitación cuando se entregue en forma onerosa pagando el trabajador como mínimo, e 20% de UMA $20.75.
V.- Comisiones.	VI.- Las despensas en especie o en dinero, siempre y cuando su importe no rebase el 40% UMA $41.50 diario, $1,244.88 mensual. El excedente integra.
VI.- Prestaciones en especie.	VII.- Los premios por asistencia y puntualidad, siempre que el importe de cada uno de estos conceptos no rebase el 10% de SBC excedente integra.
VII.- Cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo.	VIII.- Las cantidades aportadas para fines sociales. Plan de pensiones establecidos por el patrón.
	IX.-El tiempo extraordinario dentro de los márgenes señalados en la LFT 9hrs a la semana excedente integra.

La tabla 1 explica de manera clara el Articulo 27 de la Ley del Seguro Social, donde se establecen cuales son los criterios que integran y que no integran al salario base de cotización de acuerdo con las especificaciones de la ley. Fuente: Elaboración propia.

Artículo 28. Los asegurados se inscribirán con el salario base de cotización que perciban en el momento de su afiliación, estableciéndose como límite superior el equivalente a veinticinco veces el salario mínimo general que rija en el Distrito Federal y como límite inferior el salario mínimo general del área geográfica respectiva. (Ley del Seguro Social).

Esto es así porque al cambiar los días de vacaciones de 6 a12 días, por lo tanto, se va a pagar el correspondiente al 25% de 12 días y no el 25% de 6 como se aplicaba anteriormente, o el 25% de los días a los que tiene derecho el trabajador, por esta razón es que el factor de integración se está modificando.

A partir de enero 2023 se modifican el artículo 76 y 78 de la Ley Federal del Trabajo.

El periodo vacacional aumentará en dos días, hasta llegar a 20 días por cada año subsecuente de servicios, y las personas deberán de disfrutar sus vacaciones de forma continua.

Esta reforma entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2023, con esta ley se pretende mejorar las condiciones de empleo, aquí se exponen los artículos mas importantes al tema antes mencionado.

Artículo 76. Las personas trabajadoras que tengan más de un año de servicios disfrutarán de un periodo anual de vacaciones pagadas, que en ningún caso podrá ser inferior a doce días laborables, y que aumentará en dos días laborables, hasta llegar a veinte, por cada año subsecuente de servicios. (Ley Federal del Trabajo).

A partir del sexto año, el periodo de vacaciones aumentará en dos días por cada cinco de servicios.
Artículo 78. Las personas trabajadoras, deberán disfrutar en forma continua doce días de vacaciones, por lo menos. (Ley Federal del Trabajo).

Artículo 80. Los trabajadores tendrán derecho a una prima no menor de veinticinco por ciento sobre los salarios que les correspondan durante el período de vacaciones. (Ley Federal del Trabajo).

Artículo 87. Los trabajadores tendrán derecho a un aguinaldo anual que deberá pagarse antes del día veinte de diciembre, equivalente a quince días de salario, por lo menos. (Ley Federal del Trabajo).
Esto se expresa de la siguiente forma.

Tabla 2: Salario Base de Integración Mediante la UMA

SALARIO BASE DE INTEGRACIÓN MEDIANTE LA UMA	
Integra	**No integra**
Cuota diaria	Instrumentos de trabajo
Aguinaldo	Fondo de ahorro (aporte trabajador y patrón)
Prima vacacional	Cuotas al IMSS, Infonavit Patronales
Prima dominical	PTU/Utilidades
Alimentación gratuita	Alimentación onerosa (Min 20% UMA)
Comisiones	Habitación onerosa (Min 20% UMA)
Cualquier otra prestación en especie	Vales de Despensa (Tope 40% UMA)
	Premio de Puntualidad (Hasta 10% SDI)
	Premio de asistencia (Hasta 10% SDI)
	Tiempo Extra (Tope 9 horas semanales)
	Prestaciones Sociales
	Planes de Pensiones

La tabla 2 explica de manera concisa la base de integración mediante la UMA, mostrando cuales son los factores que integran y que no integran para su determinación. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3: Salario Base de Integración Mediante SMG

SALARIO BASE DE INTEGRACIÓN MEDIANTE SMG	
Integra	**No integra**
Cuota diaria	Instrumentos de trabajo
Aguinaldo	Fondo de ahorro (aporte trabajador y patrón)
Prima vacacional	Cuotas al IMSS, Infonavit Patronales
Prima dominical	PTU/Utilidades
Alimentación gratuita	Alimentación onerosa (Min 20% SMG)
Comisiones	Habitación onerosa (Min 20% SMG)
Cualquier otra prestación en especie	Vales de Despensa (Tope 40% SMG)
	Premio de Puntualidad (Hasta 10% SDI)
	Premio de asistencia (Hasta 10% SDI)
	Tiempo Extra (Tope 9 horas semanales)
	Prestaciones Sociales
	Planes de Pensiones

La tabla 3 menciona los factores que integran al Salario Base de Cotización mediante el Salario Mínimo General donde se especifican los factores que integran y que no integran su calculo y determinación. Fuente: Elaboración propia.

METODOLOGÍA

El método cuantitativo es un método utilizado cuando se trata de medir variables expresadas en valor nominal como es el caso que nos ocupa en la utilización de indicadores ficales que cambian cronológicamente por el solo hecho del transcurso del tiempo, que lo es por ejemplo Unidad de Medida y Actualización (UMA) y Salario Mínimo General (SMG) que fue utilizado por mucho tiempo como un indicador fiscal tomado como base de medida o referencia, en este trabajo de investigación se demostrará que el tomar un indicador en sustitución de otro afectara en mayor o menor medida la integración del Salario Diario Integrado (SDI), base para la determinación de las cuotas obrero patronales conocido en México como Salario Base de Cotización (SBC).

Basándonos en la historia que indica que el Salario Diario Integrado al Salario Mínimo General no podía ser actualizado porque estaba indexado con varios indicadores fiscales, que servían como base para calcular multas, recargos, actualizaciones, vino una reforma que modificó ese parámetro con lo cual fue creada la Unidad de Medida y Actualización (UMA), pero esta, no ha crecido en igual medida que el Salario Mínimo General, que en la actual administración ha sido objeto de un incremento sustancial dejando totalmente retrasada y obsoleta a la UMA, eso da como consecuencia que al quedar rezagada la UMA, que forma parte de la base para la determinación del Salario Diario Integrado, afecta en mayor o menor medida la creación del Salario Diario Integrado, lo que conlleva en una mayor tasa gravada la cual va directamente al Salario Diario del trabajador, eso implica una mayor contribución tanto del patrón como del trabajador, en términos generales, es en análisis que se va a realizar dentro de este proyecto para mostrar la diferencia que existe entre ambos indicadores fiscales.

RESULTADOS

Tabla 4: Datos Generales

Año 2023	Diario
UMA	103.74
SMG	207.44
SMGIN	312.41

La tabla 4 muestra los datos generales del año 2023 de manera diaria para la Unidad de Medida y Actualización (UMA), Salario Mínimo General (SMG) y el Salario Mínimo General Integrado. Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 5: Factores de Integración Mínimos de Ley

Años de Antigüedad	Días de Aguinaldo	Días de Vacaciones	Prima Vacacional	Factor de Integración
1	15	12	25%	1.0493
2	15	14	25%	1.0507
3	15	16	25%	1.0521
4	15	18	25%	1.0534
5	15	20	25%	1.0548
6 a 10	15	22	25%	1.0562
11 a 15	15	24	25%	1.0575
16 a 20	15	26	25%	1.0589
21 a 25	15	28	25%	1.0603
26 a 30	15	30	25%	1.0616
31 a 35	15	32	25%	1.0630

La tabla 5 representa cuales son los factores de integración mínimos de ley establecidos por la Ley del Seguro Social. Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 6: Datos Generales

AÑO 2023	DIARIO
UMA	103.74
SMG	207.44
DIAS DEL AÑO	365

La tabla 6 representa los datos generales utilizados para el cálculo del Salario Integrado mediante la UMA. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7: Salario Diario Integrado Mediante la UMA

PRESTACIÓN	DIARIO	ANUAL	
Cuota Diaria	400.00	146,000.00	
Días de Aguinaldo	30.00	12,000.00	
Días de Vacaciones	12.00		
Prima Vacacional	0.25	1,200.00	
12 hrs. Tiempo extra semanal	450.00	23,400.00	Tope 9 hrs a la semana exento
Vales de Despensa 3,000.00 mensual	1,755.52	21,066.24	Tope 1,244.48 mensual exento
Prima Dominical 25%	100.00	5,200.00	
Premio Asistencia 2000 mensual	66.67	3,449.25	Excedente 10% SDI
Premio de puntualidad 2000 mensual	66.67	3,449.25	Excedente 10% SDI
TOTAL, ANUAL		215,764.74	
SALARIO DIARIO INTEGRADO		591.14	
	66.67	59.11	57.22

La tabla 7 representa el resultado de los cálculos efectuados en la presente investigación, mencionando cuales son las prestaciones para su cálculo de manera diaria en Salario Diario Integrado mediante UMA, datos anuales y topes y excedentes del mismo calculo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8: Datos Generales

AÑO 2023	DIARIO
UMA	103.74
SMG	207.44
DIAS DEL AÑO	365

La tabla 8 representa los datos generales utilizados para el cálculo del Salario Diario Integrado mediante SMG. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9: Salario Diario Integrado Mediante SMG

PRESTACIÓN			
Cuota Diaria	400.00	146,000.00	
Días de Aguinaldo	30.00	12,000.00	
Días de Vacaciones	12.00		
Prima Vacacional	0.25	1,200.00	
12 hrs. Tiempo extra semanal	450.00	23,400.00	Tope 9 hrs a la semana exento
Vales de Despensa 3,000.00 mensual	510.72	6,128.64	Tope 2,489.28 mensual exento
Prima Dominical 25%	100.00	5,200.00	
Premio Asistencia 2,000.00 mensual	66.67	4,942.10	Excedente 10% SDI
Premio de puntualidad 2,000.00 mensual	66.67	4,942.10	Excedente 10% SDI
TOTAL ANUAL		203,812.84	
SALARIO DIARIO INTEGRADO		558.39	
	66.67	55.84	53.13

La tabla 9 representa el resultado de los cálculos efectuados en la presente investigación, mencionando cuales son las prestaciones para su cálculo de manera diaria en Salario Diario Integrado mediante SMG, datos anuales y topes y excedentes del mismo calculo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10: Despensa

	DESPENSA
SMG	207.44
PORCENTA EXENTO	0.40
CANTIDAD EXENTA POR DIA	82.98
DIAS DEL MES	30
CANTIDAD EXENTA POR MES	2,489.28

La tabla 9 representa los datos proporcionados para el cálculo de despensa del trabajador. Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

La normatividad jurídica es clara, nada está por encima de la constitución política de los estados unidos mexicanos que es el máximo ordenamiento legal en nuestro país, por lo tanto, lo que ahí está estipulado debe respetarse y aplicarse de una manera correcta atendiendo en todo momento a mantener un estado de derecho donde se proteja en todo momento los derechos humanos consagrados en dicho ordenamiento legal, para mantener una cordial relación entre los gobernantes y los gobernados, donde los primeros en su carácter de servidores públicos tengan como principal consigna el de velar por los intereses de los ciudadanos en primer término, permitiendo que estos en su carácter de seres libres puedan buscar mediante un trabajo digno y bien remunerado la satisfacción de sus necesidades básicas que les permitan cumplir con un nivel de vida decoroso para este y sus familias.

Esto aplica no solo a los conceptos denominados dentro de las percepciones como salario sino además también a los conceptos de seguridad social donde los trabajadores al ser afiliados al instituto mexicano del seguro social deben realizar aportaciones en base a su salario y demás prestaciones a que tengan derecho aunque estas citadas prestaciones también lleven consigo obligaciones que en este caso están catalogadas como aportaciones de seguridad social que son cuotas que los trabajadores y los patrones deben hacer para

cumplir con sus otras obligaciones fiscales las cuales tienen como consecuencia que efectivamente o trabajadores tengan más prestaciones pero que al final también paguen más impuesto de una manera por demás desproporcional a cómo debería de ser y todo por culpa de la mala interpretación de las autoridades en la materia al no apegarse al aquí estrictamente marca la carta magna si no de decretos y leyes que no son correctamente aplicadas y que a la postre terminaran afectando a los contribuyentes en este caso en su mayoría al trabajador.

Para que esto pueda volverse realidad, las autoridades en su carácter de reguladores del estado tengan la obligación de permitir que los trabajadores puedan tener un ingreso digno pero que bajo ninguna circunstancia las autoridades tengan una visión simplemente recaudatoria porque recordemos una de las máximas consagradas en el art. 31 FIV los ciudadanos deben contribuir al gasto público de una manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes y en el caso de los contribuyentes que tributan bajo el régimen de salarios son en términos reales los que menos ingresos obtienen por lo tanto son los que menos deberían pagar impuestos así como sus correspondientes aportaciones de seguridad social las cuales como su nombre lo indica deberían proveerle seguridad no una mayor carga contributiva.

BIBLIOGRAFIA

Ley Para Determinar El Valor De La Unidad De Medida Y Actualización

Ley Federal Del Trabajo

Ley Del Seguro Social

Financiero, E. (09 de Enero de 2023). Aumento de la UMA 2023. EL Financiero, págs. 1-2.

BIOGRAFÍA

Raúl Aguilar Rivera es Licenciado en Contaduría por la Universidad Autónoma del Estado de México. Profesor Asociado A, en el Tecnológico de Estudios Superiores de Tianguistenco, asignado a la Cátedra de Finanzas e Impuestos. Se puede contactar en el Tecnológico Nacional de México, Carretera Tenango - La Marquesa Km 22 Santiago Tilapa México.

Leidy Laura Alvarez Rico estudiante egresada del Tecnológico Nacional de México, vinculada al Departamento de Investigación y Desarrollo Tecnológico. Se puede contactar en el Tecnológico Nacional de México, Carretera Tenango - La Marquesa Km 22 Santiago Tilapa México.

María de Lourdes Zavala Martínez es L.C. y M.A.F. por el Tecnológico de Estudios Superiores de Tianguistenco e Instituto Universitario Latinoamericano, asignada a la cátedra de proyectos de inversión, se puede contactar en Tecnológico Nacional de México, carrera Tenango - La Marquesa km 22, Santiago Tilapa México.

LA GESTION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE EN LA ECONOMÍA MEXICANA Y LA COMPETENCIA DE LA EDUCACIÓN ASIMETRICAMENTE CON LOS DEMÁS SISTEMAS EDUCATIVOS

María Elena Torres Cuevas, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
Martha Elena Valdez Gutiérrez, Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes
Lourdes del Rocío Sánchez Delgado, Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes
María Angélica Rodríguez Esquivel, Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes

RESUMEN

A 30 años de la firma del tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y a unos meses de cumplir los 30 años de su puesta en vigor, se cuenta con muy pocos estudios del impacto y resultados en el sistema educativo desde el punto de vista económicos hasta jurídicos, en esta investigación presentamos los resultados del lugar que ha logrado México en la educación estos años mediante su gestión en comparación con los países socios del TLCAN, mediante el método analítico y la investigación documental realizada de diversos tratados comerciales, y de los procesos asociados a la colaboración del sector privado en conjunto de la oferta educativa, de esta forma podemos ver claramente el impacto de las inversiones extranjeras y sus resultados en la educación superior de nuestro país, que claramente tiene gran desventaja con otras ramas de la economía, sin embargo, y a pesar de que los resultados demuestran que México no ha sido el más beneficiado con el tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se tienen las expectativas que con el cambio del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), la economía, y la educación superior de México mejore sus indicadores.

PALABRAS CLAVE: Gestión, Educación, Educción Superior, Inversión Extranjera

THE MANAGEMENT OF THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT IN THE MEXICAN ECONOMY AND THE COMPETITION OF EDUCATION ASYMMETRICALLY WITH OTHER EDUCATIONAL SYSTEMS

ABSTRACT

Thirty years after the ratification of the North American Free Trade Agreement (TLCAN) and a few months after the 30th anniversary of its entry into force, a limited number of studies have been conducted to examine the impact and outcomes on the educational system, encompassing both the economic and legal aspects, In this research, we examine the educational outcomes Mexico as achieved over the past few years by comparing its management to that of its TLCAN partner countries. This research was conducted using an analytical approach and documentary research on various trade agreements, as well as the processes associated with the private sector collaboration across the entire educational offer. however, and even though the results show that Mexico has not benefited the most from the North American Free Trade Agreement (TLCAN), there are expectations that with the introduction of the new agreement between

Mexico, the United States, and Canada (T-MEC), the economy, and higher education in Mexico will improve their indicators.

JEL: I15, I21, I23, I25, I29

KEYWORDS: Management, Education, Higher Education, Foreign Investment

INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue firmado el 17 de diciembre de 1992 por el presidente estadounidense George H. W. Bush, el primer ministro canadiense Brian Mulroney y el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, una vez que el poder legislativo de cada país aprobó el tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994.

México, al ser vulnerable a la crisis de la deuda de los ochenta, y a la falta del respaldo financiero de un país desarrollado, empezó a tener problemas en su mercado y las importaciones de bienes de EUA, como no era parte del Acuerdo General sobre de Aranceles Aduanaros y Comercio (GATT, por sus siglas en ingles General Agreement on Tariffs and Trade), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC). En 1985, los presidentes de México y EUA decidieron firmar un acuerdo bilateral en el que fortalecería las exportaciones e importaciones entre ambos países, dándole paso al libre mercado. Tras 14 meses de negociaciones Canadá decidió unirse al tratado haciendo de esta una relación trilateral entre estos países formando así el TLCAN, que hasta el 2019 estuvo en vigor (Bosques, 2014).Algunos de los acuerdos que se establecieron en el TLCAN de 1992 fueron:

> La eliminación total de las fronteras aduaneras entre los países, para poder llegar a lo que es, el libre mercado;
>
> Se estableció proteger los derechos de propiedad en: patentes, derechos de autor y las marcas comerciales;
>
> Eliminación de restricciones de inversión entre los tres países;
>
> Facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de los tres países; y
>
> Promover la cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a aplicar y mejorar los beneficios del Tratado.

Con la integración del TLCAN, las importaciones representaron el 12.14% del Producto Interno Bruto (PIB) para 1993. En 2015, el PIB alcanzó más del 35% que proviene de las ventas de los productos de otros países. El TLCAN favoreció a México haciendo uno de los principales exportadores a EUA y Canadá. Las importaciones de México representaron el 13.82% del PIB en 1993, y aumentaron a 37% del PIB para 2015, lo que implicó que el gobierno mexicano gastara más de un tercio del PIB en la compra de productos del exterior. En el periodo 2015-2020, México ha tenido un déficit del 2% en sus balanzas de bienes y servicios (Riquelme, 2018).

Entre 1993 y 2015, el comercio entre los tres países se cuadruplicó, pasando de 297 mil millones de dólares a 1.14 billones de dólares. Para 2019, se reportó que la suma total de las exportaciones e importaciones fue de 614, 500 millones de dólares, causando un avance del 0.5% con respecto al 2018. México se ha convertido en el principal socio-vecino de EUA, la balanza comercial registró un superávit de 101 mil 751 millones de dólares a favor de México (Departamento de Comercio Estadounidense [USAGov], 2019).

El 30 de septiembre de 2018 los tres países llegaron al acuerdo de reemplazar el TLCAN por el Tratado entre México, EUA y Canadá (T-MEC), que después de varias negociaciones entre los países fue firmado el 3 de noviembre de 2018 por los presidentes de México Enrique Peña Nieto, Donald Trump de Estados Unidos y Justin Trudeau primer ministro de Canadá.

Con la entrada de Andrés Manuel López Obrador a la presidencia de México, la renegociación del T-MEC llevó a una gran incertidumbre por las especulaciones que se fueron dando al haber dejado a un lado a Canadá, sin embargo, tres meses después Canadá aceptó firmar el T-MEC volviendo a la relación trilateral entre los países miembros que desde el año de 1994 se ha venido manejando, el presidente López Obrador asegura que la renegociación del TLCAN traerá más inversiones para los países que integran este tratado (BBC News Mundo, 2018).

El presente ensayo es con la finalidad de analizar la relación comercial de México con respecto a Estados Unidos de América y Canadá, utilizando como instrumento el TLCAN ya que este ha sido fundamental para la evolución de México en aspectos importantes como lo son la competitividad, crecimiento y desarrollo económico del mismo. El TLCAN ha contribuido a la competitividad, crecimiento y desarrollo económico de México en el periodo 2015-2020.

METODOLOGIA

La metodología de este trabajo es la realización de una investigación documental, sustentada en el método analítico, en donde se parte de considerar el librecambismo y proteccionismo, que, en función a la apertura económica de México, ante el TLCAN, y la competencia de la educación asimétricamente de México con los sistemas educativos de Estados Unidos de América y Canadá.

DESARROLLO

Un tratado comercial es un acuerdo entre dos o más países, con el objetivo de establecer relaciones internacionales comerciales, así como también mejorar sus condiciones en términos económicos y de intercambio comercial. Guerrero (2003) define a los tratados como: “son el mecanismo mediante el cual los sujetos se ponen de acuerdo y fijan reglas de conducta, desde los mecanismos de colaboración hasta su significado y efectos”, son un material que pueden identificarse como “la libertad para establecer lo que sea en ellos y no existe un límite sobre su contenido”; para Manfred Lachs (1962), los tratados son “la dialéctica entre la libertad de los Estados y la necesidad de las fuerzas creadoras de la historia; Torres (1912) dice que los tratados también pueden ser considerados como “legislación internacional”, y para Guerrero (2003). La clasificación de los tratados es bastante amplia, y se clasifican de la siguiente manera (ver Tabla 1).

Algunas de las ventajas que tiene los tratados o acuerdos comerciales son que se establecen relaciones de confianza entre los países, se eliminan las barreras comerciales y existe un aumento de las exportaciones, hay inversiones entre los países que conforman el acuerdo esto con la finalidad de poder competir, existe un incremento de los empleos y, por ende, de los salarios, gracias a que existe competencia entre las empresas y tienden a producir más, causa eficiencia por parte de los países, con el tratado habrá variedad de tecnología, los países se especializaran en los productos en los que tengan ventaja comparativa y, por último, los consumidores podrán tener una gran variedad de productos y podrán elegir de acuerdo a sus gustos y preferencias.

Tabla 1: Clasificación de los Tratados Comerciales

Numero de Partes	Procedimiento de Celebración	Contenido de Las Normas	Características de las Partes	Posibilidad de Ampliar el Número de Partes
Bilaterales	Tratados formales	Tratados Ley	Tratados entre estados	Tratados cerrados
Multilaterales	Tratados de forma simplificada o sin formalidades	Tratados-Contratos	Tratados entre estados y organizaciones Internacionales	Tratados abiertos
	•Tratados mixtos		Tratados entre las organizaciones	

Fuente: Elaboración propia, clasificación de los tratados comerciales

Competitividad

Cabe hacer mención que el TLCAN no ha generado beneficio económico ni asistencia técnica a México (Hernández, 2006). El mercado interno de México ha tenido algunas irregularidades, ya que la creación de un comercio ocurre cuando un país compra productos que son provenientes de otro país, como en el caso de México con EUA y Canadá. Para los países que no son socios de este acuerdo comercial, sus mercados se vuelven ineficientes, y para los países socios sus mercados son más eficientes. En este caso, con las importaciones de productos, la población ha preferido sustituir los productos domésticos por los productos importados, debido a que los consumidores consideran que dichos productos son elaborados bajo estándares de mejor calidad que los producidos internamente en el país. Con las importaciones, los productores podrán cubrir las necesidades de los consumidores, para el caso del excedente del consumidor este va disminuyendo debido a que al consumir productos extranjeros se vuelven más caros (Gandolfo, 2014).

La competitividad entre los países ha cambiado con el tiempo no solo se trata de ver quién es el que invierte más o el que produce más, en la actualidad la competencia se ve reflejado en distintos aspectos; por ejemplo, las ciudades compiten por la localización de las industrias para lograr eventos históricos como los Juegos Olímpicos, por facilidades de transporte, por el gasto turístico, por las sedes sociales de empresas e instituciones y por una jerarquía internacional de ciudades (Kresl, 1998). Uno de los objetivos del TLCAN es impulsar la competitividad de los tres países por medio de la inversión y la cooperación entre ellos, y que gracias a esto se ha ido impulsando la globalización y el mercado con el paso del tiempo.

La IED se ha convertido en el principal financiamiento de desarrollo económico para México, así como también se ha convertido en uno de los principales factores que permiten la modernización económica y la orientación exportadora de un segmento del sector manufacturero junto y, con todo ello, la IED permite que la economía mexicana sea adecuada a uno de los niveles más altos de competitividad que requiere la dinámica de una economía abierta.

El papel del Gobierno con la IED es desreglar la inversión y vincularla con el comercio; para ello, se necesita la ayuda de las empresas que se encuentren ubicadas en el mercado interno y que estas cumplan con las expectativas para la creación de mejores empleos y, ayuden a tener mejores condiciones de vida a la población.

Tabla 2: Flujos de IED Hacia México (Millones de Dólares)

Trimestre				Millones de Dólares
	Total	**Nuevas**	**Reinversión**	**Cuentas**
I	11,894.50	4,357.90	7,514	22.6
II	6,498.90	2,809.00	2, 976.4	712.5
III	9,813.00	4,524.60	871.1	4,417.30
IV	7,656.80	2,486.10	578	4,592.70
I 2016	12,140.30	3,885.40	6,677.40	1,577.60
II	6,270.80	1,616.80	2,334.10	2,319.90
III	5,852.70	3,565.80	172.40	2,114.60
IV	6,986.60	2,342.80	-225.30	4,869.10
I 2018	12,579.10	1,881.70	10,236.50	460.90
II	8,729.60	2,122.20	1,208.50	5,560.70
III	4,135.00	5,287.50	378.40	-561.90
IV	5,029.80	2,176.90	427.90	2,425.00
Ene-Dic				
2017	32,090.80	11,706.40	10,825.10	9,559.30
2018	31,604.30	11,468.30	12,251.20	7,884.80

Fuente: Recuperado de SE, 2019.

La IED ha dominado profundamente el mercado interno de México dejando de lado la inversión nacional, desde la firma del TLCAN con la IED se pretendía que la economía mexicana creciera y generara desarrollo económico, pero poco se ha visto que la IED ha influido en el crecimiento económico del país, sin embargo, existen más empresas extranjeras que nacionales las cuales dominan el mercado interno de México, dejando una vez más de lado los productores mexicanos. A causa del dominio de las empresas extranjeras, la población prefiere los productos importados que los nacionales diciendo que estos tienen una mejor calidad que los nacionales, México cada vez se ve más rezagado en la producción de sus empresas nacionales haciendo que muchas de estas lleguen a la quiebra y haciendo que el PIB tienda a disminuir.

Crecimiento Económico

Por otro lado, la economía mexicana se ha visto sumamente perjudicada tanto que la población de las ciudades mexicanas ha optado por migrar a EUA en busca de una mejor calidad de vida y, con ello, un mayor nivel de ingresos para satisfacer sus necesidades. La gran parte de la movilidad que México ha tenido se refiriere a toda esa población indocumentada que no cuenta con los suficientes recursos para poder viajar al extranjero de forma legal y que día con día arriesgan su vida con tal de tener mejores condiciones de vida, cada vez estas cifras de movilidad aumentan dando a conocer que México no puede ofrecerle mejores condiciones de vida a su población.

La Tabla 3 muestra que la migración en México ha crecido constantemente en los últimos años donde el principal destino de desplazamiento es a EUA seguido de Canadá. El movimiento migratorio se ha incrementado exponencialmente, el producto mexicano ha crecido muy poco, sin que su distribución adquiera mayor progresividad, y la recurrencia del ciclo económico, nacional o importado, es totalmente visible, arrojando el triple efecto del desempleo, el subempleo y el empleo precario (Novelo, 2006).

Por otra parte, la industria automotriz en México es una de las principales fuentes de ingresos que contribuyen al crecimiento del PIB, algunas de las inversiones que provinieron de esta industria fueron en su mayoría de las firmas automotrices más poderosas de EUA Ford, Chrysler y General Motors, y de empresas de autopartes como Packard Electric y Delphi Automotive Systems, divisiones de General Motors, aunque también se debió a diferentes firmas de Europa como lo es, Hoda, Mercedes-Benz, BMV, y Japón con Nissan, las cuales aprovecharon las oportunidades del ingreso al mercado estadounidense libre de aranceles por la vía del TLCAN.

Tabla 3: Emigrantes totales de México

Fecha	Emigrantes Hombres	Emigrantes Mujeres	Total de Emigrantes	% Emigrantes
2019	6,277.644	5,518.534	11,796.178	9.46%
2017	6,909.042	6,055.840	12,964.882	10.50%
2015	6,358.316	5,565.783	11,924.099	9.85%
2010	6,668.177	5,746.648	12,414.825	10.87%
2005	5,877.266	4,940.813	10,818.079	10.10%
2000	5,173.006	4,389.923	9,562.929	9.48%
1995	3,746.879	3,202.418	6,949.297	7.35%
1990	2,358.113	2,037.252	4,395.365	5.05%

Fuente: Recuperado de Expansión, 2019.

Después de la llegada del TLCAN México se convirtió en uno de los principales productores de vehículos en la que se invirtieron 7, 300 millones de dólares en la industria automotriz. México al convertirse en uno de los principales productores de vehículos logró que las inversiones posteriores ampliaran las escalas de producción y la diversificación de la producción de autopartes. Así mismo, las participaciones de las importaciones estadounidenses de bienes de la industria automotriz provenientes de México se elevaron de 7.1% en 2002 a 14% en 2003 (Guzmán & Toledo, 2005).

Tabla 4: Estructura Por Destino de las Exportaciones Automotrices (Por Ciento)

	Estructura Porcentual				Variación Porcentual Anual			Contribución a la Variación Anual		
	2000	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Total	100	100	100	100	4.7	-1	11.8	4.7	-1	11.8
EUA	91.2	85.4	85.4	83.2	6.3	-0.8	8.8	5.3	-0.6	7.5
Resto	8.8	14.8	14.6	16.8	-3.7	-2.6	29.2	-0.6	-0.4	4.2
Automóviles	43.4	28.7	27.7	32.9	6.3	-0.8	8.8	0.4	-1.2	9.1
EUA	37.4	21.1	20.3	23.0	1.4	-4.3	32.7	1.5	-1	5.5
Resto	6.0	7.6	7.4	9.9	7.2	-4.8	27.0	-1.1	-0.2	3.6
Camiones	13.8	26.5	25.4	24.6	-11.8	-3.0	48.3	1.3	-1.4	2.1
Autopartes	42.8	44.8	46.9	42.5	6.7	3.7	1.3	2.9	1.6	0.6

Fuente: Recuperado de BANXICO, 2018.

En cuanto a la industria automotriz establecida en México, ésta alcanzó las escalas mínimas de eficiencia (ensamble de 250, 000 a 300, 000 vehículos), en el contexto del modelo de "especialización de la producción a través de las fronteras", al tener acceso al mercado estadounidense. Especializándose en la producción y exportación de autos medianos, camiones ligeros y vehículos utilitarios, de lo cual importó modelos de automóviles diferentes producidos en EUA y Canadá.

Con lo que respecta a la industria de autopartes, México logró convertirse en el principal proveedor de piezas automotrices para EUA aun teniendo una baja calidad tecnológica en las maquiladoras del norte de México, se exportaban productos como partes externas para tractores, asientos, arneses, instrumentos de medición y limpiaparabrisas. También se convirtió en uno de los principales proveedores en partes más complejas como motores, desplazando incluso a las partes fabricadas por su país socio Canadá en motores de gasolina, esta participación de autopartes fabricadas en México creció significativamente en los mercados de EUA.

Por otro lado, el sector agropecuario también forma parte de los principales sectores de crecimiento económico para México, este sector se ha visto afectado a causa de que los países socios ya cuentan con sectores agropecuarios sumamente más desarrollados que el de México lo que causa que algunos de los productos de los países extranjeros sean de mejor calidad, es imposible poder cambiar la mentalidad de la población en cuanto a su consumo, ya que ellos siempre van a buscar productos de mejor calidad, incluyendo el precio, a pesar de que este sector ha luchado constantemente en estar entre los mejores precios competitivos ha tenido respuestas poco favorables. En el periodo 2006-2016, cultivos como la frambuesa,

las berries, los espárragos y las fresas han tenido tasas de crecimiento en el valor de su producción muy por encima de todo el sector y de la economía en general.

La manufactura fue la fuerza impulsora del crecimiento; la producción de este sector se expandió a una tasa promedio cercana a 8% anual, impulsada por una demanda interna muy dinámica. Para 2017, la proporción de la manufactura en el PIB se elevó diez puntos y alcanzó 25%. Sin embargo, esta estrategia subestimó la importancia de ciertos obstáculos presentes en la trayectoria de un desarrollo sostenido para el país. El primero, la distribución desigual de los beneficios del crecimiento económico. El segundo, la falta de una reforma fiscal que fortaleciera los ingresos fiscales y redujera así la dependencia del sector público sobre la deuda externa. A excepción del desarrollo de la maquila y de algunos programas especiales de desarrollo sectorial, las políticas para la promoción de las exportaciones fueron escasas e ineficientes.

Desarrollo Económico

Con la entrada del TLCAN México implemento la competencia de la educación asimétricamente con los sistemas educativos de Estados Unidos de América y Canadá. Para México las asimetrías se traducen en menos infraestructura y equipamiento, menos capacidad para desarrollar investigación, menos presupuestos para la educación "nosotros formamos a un profesionista con la quinta parte del costo de lo que forma un profesionista Estados Unidos o Canadá" (Elia Marun, 2010).

Con el TLCAN son casi 600 mil profesionistas mexicanos que, desde 1994 hasta la fecha, han traspasado las barreras fronterizas para prestar sus servicios, sin ninguna de las facilidades que se había expuesto en el tratado, sin embargo, son aproximadamente 50 mil profesionistas extranjeros que llegan a México a ejercer sus especialidades. Dejando incumplido el acuerdo expuesto al Comercio Transfronterizo de Servicios Profesionales en el cual se exponía la entrada temporal de los profesionistas a países extranjeros firmantes a este tratado, eliminando los requisitos de nacionalidad y residencia para poder ejercer sus profesiones.
La educación es la base principal para la economía de un país, tener buenos profesionistas que sean capaces de resolver problemas en el campo laboral es una tarea importante que cada país tiene, es por ello que el mercado laboral también es uno de los aspectos más importantes en el desarrollo económico, en México se ha visto muy rezagado, así como los salarios de los trabajadores, hay pocas oportunidades de trabajo y los pocos espacios para trabajar están mal pagados.

Por otra parte, la globalización ha ido transformando a la sociedad y el acceso a nuevas tecnologías, sea como usuarios o como productores es sumamente fundamental para el desarrollo de empresas modernas que después puedan competir en los mercados internacionales. México trabaja un 26% más de horas que EUA y un 30% más que Canadá, los países socios de México son los que destacan económicamente de una manera positiva a nivel global. Esto quiere decir que el ahorro de horas trabajadas no es significado de pérdidas de trabajos, sino todo lo contrario, esta automatización de tareas puede traer mejores condiciones de empleo, mayores ganancias, así como un mayor crecimiento para las empresas. Esta capacidad de la IA depende de dos factores: el primero se trata del desarrollo y la difusión de la tecnología en el país y el segundo de la capacidad para maximizar la participación de la población. Para esto, México se encuentra en una muy buena posición respecto a la difusión y desarrollo de la IA, se confía que con el paso del tiempo y con la evolución de la IA las empresas mexicanas se han beneficiado, para esto se debe de tener las habilidades necesarias para seguir el ritmo de los avances tecnológicos (Forbes, 2019).

RESULTADOS

México, en comparación con los países socios del TLCAN, es el que se ha visto más rezagado, ha tenido avances importantes y significativos en las exportaciones de nuevos productos, pero ha perdido domino de algunos como el maíz debido al rezago tecnológico que ha tenido en los últimos años, y que decir de la educación, donde su rezago es aún más evidente.

La IED es fundamental para que la economía mexicana pueda avanzar, así como también depende de las empresas trasnacionales que están situadas en nuestro país, sin embargo, con la implantación de las empresas extranjeras en territorio mexicano, esto le ha quitado credibilidad a las empresas y productores de México.

El hecho de que México sea un exportador principalmente de materias primas no quiere decir que sea uno de los países más ricos del mundo o que su economía marche bien. En México, los precios de la canasta básica tienden a crecer lo cual provoca que para la población más marginada del país se vea en apuros para la adquisición de sus productos, mucha de esta población opta por la migración a EU y Canadá.

Además de que la inversión en la Educación Superior en México ha sido realmente nula en comparación con otras ramas económicas, revela la poca importancia que se tiene en él, muy a pesar de que los procesos de regionalización y globalización si tienen efectos en la educación superior y aún más, favorecen la construcción de mecanismos vitales para la circulación internacional de la economía.

México no ha sido el más beneficiado con el TLCAN, y con el cambio del T-MEC se espera que la economía de México mejore sus indicadores económicos y sociales, teniendo la esperanza que la Educación Superior mejore considerablemente.

BIBLIOGRAFÍA

Banco de México. (2018). Crecimiento Económico y Productividad. Banco de México. Disponible en: https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7B81E83E11-CFE1-C761-B850-8949FC923C55%7D.pdf

BBC News Mundo. (2018). 3 diferencias entre el TCLAN y el T-MEC, el nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá. BBC News Mundo. Disponible en: https://www.bbc.com/mundo/noticias-45708029

Bosques, G. (enero 2014). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Centro de Estudios.

Cabrera, S. (2014). Las reformas en México y el TLCAN. Revista Problemas del Desarrollo Disponible en: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301703615721206

Coníferas, J. (2015). Reestructuración capitalista, TLC y empleo en México. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco. Disponible en: https://www.redalyc.org/pdf/267/26700205.pdf

Corona E. (2008). Tratados Comerciales de México. Servicio de Investigación y Análisis. Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-05-08.pdf

Días, E. (octubre 9, 2019). Retos y tendencias en el sector agropecuario en México. Latín América North. Disponible en: https://www.ey.com/es_mx/consumer-products-retail/retos-y-tendencias-en-el-sector-agropecuario-en-mexico

Delgadillo, J. (2008). Desigualdades territoriales en México derivadas del tratado de libre comercio de América del Norte. Revista EURE. Disponible en: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612008000100004.

Gómez, R., Gómez, C. (2019). ¿Genera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte distorsiones para México? Un análisis a partir de medidas no arancelarias. SCIELO. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552019000100053.

Guzmán, A. & Toledo, A. (2005). Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense. UNAM Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2005000100006.

Moreno-Brid, J., Santamaría, J., & Rivas, J. (2016). Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras. CEPAL Disponible en: http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v3n8/v3n8a6.pdf

OCDE. (2017). Estudios Económicos de la OCDE. OCDE. Disponible en: http://www.oecd.org/economy/surveys/mexico-2017-OECD-Estudios-economicos-de-la-ocde-vision-general.pdf

Organización de los Estados Unidos. (2013). Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/Indice1.asp

Pérez R. (.). Definición de Tratado de Libre Comercio. Centro de Información Jurídica en Línea. Disponible en: file:///C:/Users/HP-Gustavo/Downloads/definicion_de_tratado_de_libre_comercio.pdf

Riquelme, R. (2018). ¿Qué es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte? El Economista. Disponible en: https://www.eleconomista.com.mx/internacionales/Que-es-el-Tratado-de-Libre-Comercio-de-America-del-Norte-20161123-0111.html

Rosenzweig, A. (marzo, 2005). El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. CEPAL. Disponible en: https://www.cepal.org/es/publicaciones/4951-debate-sector-agropecuario-mexicano-tratado-libre-comercio-america-norte.

Sánchez, G. (abril, 2007). Perspectivas de las Micro y Pequeñas Empresas como factores del desarrollo económico de México. CEDEN. Disponible en: http://132.248.45.5/profesor/barajas/perspec.pdf
Secretaria de Gobierno. (2020). Documentos. Gobierno De México. Disponible en: https://www.gob.mx/se/es/archivo/documentos

Secretaría de Economía. (2019). Inversión Extranjera Directa en México y en el Mundo. DGIE. Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/442927/Carpeta_IED_externa.pdf

BIOGRAFIA

María Elena Torres Cuevas, Doctora en Comunicación Política, Profesora de la Universidad Autónoma de Estado de Hidalgo, Perfil PRODEP, con antigüedad laboral de 43 años en la Institución, Trabaja las líneas de investigación del Cuerpo Académico, “Escenarios de la Comunicación”, Cuenta con diversas ponencias en numerosos congresos nacionales e internacionales. Mención de Excelencia en (IBFR) Costa Rica, a la mejor ponencia de la mesa de Metodología (2017).

Martha Elena Valdez Gutiérrez, es Doctora en Psicoterapias Humanistas, por la Universidad La Concordia Grupo Aliat Universidades, Profesora de Tiempo Completo, Tecnológico Nacional de México, campus Instituto Tecnológico de Aguascalientes., Perfil PRODEP, con antigüedad laboral de 22 años en la Institución, Líder del Cuerpo Académico, “Educación Desarrollo Humano y Gestión”, Cuenta con diversas

publicaciones en numerosos congresos nacionales e internacionales. Obtuvo una mención de Excelencia en (IBFR 2016). Además de Reconocimiento de Plata en (IBFR 2017).

Lourdes del Rocío Sánchez Delgado, Doctora en Psicoterapias Humanistas, por la Universidad Santa Fe, campus Aguascalientes, Profesora de Tiempo Completo, Tecnológico Nacional de México, campus Instituto Tecnológico de Aguascalientes., Perfil PRODEP, con antigüedad laboral de 32 años en la Institución, Miembro del Cuerpo Académico, "Educación Desarrollo Humano y Gestión", Cuenta con diversas publicaciones en numerosos congresos nacionales e internacionales, actualmente dirige el Nodo Institucional del , Tecnológico Nacional de México, campus Instituto Tecnológico de Aguascalientes con diversos premios en su desempeño.

María Angélica Rodríguez Esquivel, es Doctora en Psicoterapias Humanistas, por la Universidad La Concordia Grupo Aliat Universidades, Profesora de Tiempo Completo, Instituto Tecnológico de Aguascalientes., Perfil PRODEP, con antigüedad laboral de 26 años en la Institución, miembro del Cuerpo Académico, "Educación Desarrollo Humano y Gestión", Cuenta con diversas publicaciones en numerosos congresos nacionales e internacionales.

INDEX OF AUTHORS

AbouElgheit, Emad.....91
Agrawal, Sanuj K.....54
Aguilar Rivera, Raúl.....308
Aguilera Mancilla, Gabriel 156, 165, 187
Aguirre Bautista, Dora Emilia 251, 272
Alvarado Reséndiz, José Luis.....175
Alvarez Rico, Leidy Laura.....308
Araya Véliz, Charles Andrés 146
Arcos Moreno, Sergio.....156
Årethun, Torbjørn 28
Balacciu, Oana Cristina 74
Balmaceda Quintana, Vanessa Carolina 290
Biolan (Dan), Nicoleta.....74
Bukoszki, Laszlo-Dorin 71
Burcescu, Marian Catalin.....71
Cabarcas Combatt, Esteban 290
Castaño Va, Leticia.....108
Castillo Tapia, Ma. Guadalupe 175
Cernea, Marian Simion 71
Colorado, Cesar.....244
Corona Armenta, José Ramón 288
Dedominicis, Benedict E. 85
Díaz Villarraga, John Milton 217, 231
Dogaru, Mihaela Mirela.....77, 81
Duana Ávila, Danae.....258
Duarte de Luna, Jessica Elizabeth.....165
Escorza Sánchez, Yolanda Marysol.....258
Espejo Cruz, Abigail del Carmen 199
Espejo Martínez, Abraham 199
Farinós Viñas, José Emilio 108
Flores Jiménez, Ivette 175
Flores Jiménez, Ruth.....175
Gabor, Sebastian 74
Gallardo Caballero, Mauricio Alex Fernando146
Gaona Tamez, Laura Leticia.....165, 187
García Munguía, Mónica 175
García Salamanca, Christopher.....272
Gillani, Kyle S. 42
González González, Alicia Arizbeth.....187
Grajales Briscón, Blanca Estela.....251, 272
Harris, Peter 25, 42, 54, 56
Herath Bandara, Saman Janaranjana.....121, 129
Hernández Gracia, Tirso Javier.....258, 279, 288
Hernández Palomino, Jorge 297
Hernández Sandoval, Rosa Hilda .. 156, 165, 187
Herrera, Azucena 96
Ibañez Escribano, Ana María 108
Ifrim, Ana Maria.....77, 81
Kumar, Tushar 56
Liao, Kun 59
Londoño Aldana, Emperatriz.....290
Luculescu, Alexandra Georgiana.....71
Lunsford, Ryan 14, 43, 62
Mândricel, Diana Andreea.....77, 81
Martínez Muñoz, Bernardino.....258, 279, 288
Martínez Muñoz, Enrique.....258, 279, 288
Monac, Cosmin-Mihai.....74
Montaño Arango, Oscar.....279
Oncioiu, Ionica 71, 74, 77, 81
Opstad, Leiv.....28
Ortíz Cervantes, Benito Roberto.....199
Pace, Lynne M.....25
Persky, Laura R. 2
Pinnock, Ken 2
Pinto Campillo, Leila.....137
Radosavljević, Marija.....96
Rengifo Millán, Maritza 244, 249
Rivera Godoy, Jorge Alberto.....207
Rivera López, Arturo.....251, 272
Robbins, S. Frances 14
Roberts, Jeremy Amshu.....62
Rodríguez Esquivel, María Angélica.....316
Romero, Rafael F.....103
Ruiz Cuevas, Adrián de Jesús.....251
Salazar Herrera, Marina Elizabeth.....251, 272
Sánchez Delgado, Lourdes del Rocío.....316
Selman Soto, Cristian Moisés.....146
Smith, Matthew G.....43
Tang, Pingping.....59
Toney, Philip 28
Torres Cuevas, María Elena 316
Torres Hernández, Eric Arturo 156
Valdez Gutiérrez, Martha Elena 316
Walsh, Janet L. 2
Wang, Jianfeng 59
Zavala Martínez, María de Lourdes.....308
Zavaleta Herrera, Sandra Beatríz.....199

PUBLICATION OPPORTUNITIES

The International Journal of Business and Finance RESEARCH

The International Journal of Business and Finance Research ISSN 1931-0269

The International Journal of Business and Finance Research (IJBFR) publishes high-quality articles in all areas of finance, accounting and economics. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

IJMMR
INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT AND MARKETING RESEARCH

International Journal of Management and Marketing Research ISSN 1933-3153

The International Journal of Management and Marketing Research (IJMMR) publishes high-quality articles in all areas of management and marketing. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

Global Journal of Business Research

Global Journal of Business Research ISSN 1931-0277

The Global Journal of Business Research (GJBR) publishes high-quality articles in all areas of business. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

RIAF Revista Internacional ADMINISTRACION & FINANZAS

Revista Internacional Administración y Finanzas ISSN 1933-608X

Revista Internacional Administracion y Finanzas (RIAF), a Spanish language Journal, publishes high-quality articles in all areas of business. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

PUBLICATION OPPORTUNITIES

REVIEW of BUSINESS & FINANCE STUDIES

Review of Business & Finance Studies

Review of Business & Finance Studies (ISSN: 2150-3338 print and 2156-8081 online) publishes high-quality studies in all areas of business, finance and related fields. Empirical, and theoretical papers as well as case studies are welcome. Cases can be based on real-world or hypothetical situations.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

EBA Business Education & Accreditation

Business Education and Acreditation (BEA)

Business Education & Accreditation publishes high-quality articles in all areas of business education, curriculum, educational methods, educational administration, advances in educational technology and accreditation. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

AT Accounting & Taxation

Accounting and Taxation (AT)

Accounting and Taxation (AT) publishes high-quality articles in all areas of accounting, auditing, taxation and related areas. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

All papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.

REVISTA GLOBAL de NEGOCIOS

Revista Global de Negocios

Revista Global de Negocios (RGN), a Spanish language Journal, publishes high-quality articles in all areas of business. Theoretical, empirical and applied manuscripts are welcome for publication consideration.

AAll papers submitted to the Journal are blind reviewed. Visit our website www.theibfr.com/our-journals/ for distribution, listings and ranking information.