

37

julio
diciembre
2016

ISSN: 1870-5960

EXPRESIÓN ECONÓMICA

REVISTA DE ANÁLISIS

ARTÍCULOS / ARTICLES

- La cobertura en educación superior ¿Una cuestión de cantidad o de calidad? La experiencia de la Universidad de Guadalajara
Coverage in higher education: a question of quantity or quality? The experience of the University of Guadalajara
VÍCTOR AGUILAR PEÑA, FEDERICO CURIEL GUTIÉRREZ
Y MARÍA INÉS PARTIDA ROBLES

- Empleo femenino y la precariedad laboral en la industria electrónica y de autopartes en Jalisco: dos estudios de caso, la empresa electrónica Jaibil Circuit de Mexico y la empresa de autopartes sistemas de Arnese K&S, Mexicana, S.A. de C.V.
Female employment and job precariousness in the electronics and auto parts industry in Jalisco: two case studies, Electronics Company Jabil and Harnesses Auto Parts Company K & S, Mexico, S.A. de C.V.
CARMEN YOLANDA DELGADO LECOURTOIS Y MARÍA ELENA PEYRO BELTRÁN

- Análisis económico: México–Venezuela 1989-2014
Economic Analysis: Mexico-Venezuela 1989-2014
ALEJANDRO JOSÉ COMPARÁN FERRER, CARMEN LETICIA JIMÉNEZ REYNOSO
Y JOSÉ TOMÁS VIIVES URBINA

- Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en la costa sur de Jalisco
Alternative financing for small and medium-sized enterprises in the south coast of Jalisco .
JUAN CARLOS GUTIÉRREZ-OBESO, IMELDA ROSANA CIH-DZUL, MARÍA DE LOURDES CISNEROS-DURÁN Y MYRIAM ARIAS-URIBE



EXPRESIÓN ECONÓMICA

REVISTA DE ANÁLISIS

JULIO-DICIEMBRE 2016 / NÚMERO 37

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 19, No. 37, Julio-Diciembre 2016, es una publicación semestral editada por la Universidad de Guadalajara, a través del Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Tel:

33 3770 3300 Ext. 25213 y 25361, <http://expresioneconomica.cucea.udg.mx>, expresioneconomica@cucea.udg.mx, Editor responsable: Salvador Peniche Camps. Reserva de derechos al uso exclusivo del título No. 04- 2017-120818583500-102, ISSN: en trámite, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de éste número: Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Pedro Chávez Gómez. Fecha de la última modificación 28 de octubre de 2022.

La propiedad intelectual y responsabilidad de las opiniones expresadas es de sus autores, no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Se permite la reproducción de las ideas siempre y cuando se cite la fuente.

Los derechos de publicación son de la Universidad de Guadalajara, por lo tanto, sin su previa autorización queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes.

Expresión Económica aparece listada o indexada en: Catálogo del sistema de información en línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (LATINDEX), CLASE Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades, DOAJ (Directory of Open Access Journals) y Econbiz (German National Library of Economics).

Los artículos presentados en esta publicación han sido evaluados por pares de manera anónima por académicos de prestigio en cada una de sus áreas. Con esto se pretende mantener y garantizar la calidad de los trabajos inéditos aquí presentados. Así mismo se pretende con esto cumplir con los estándares de calidad exigidos por programas académicos y de investigación como el PRODEP (Programa de Desarrollo Profesional Docente de la Secretaría de Educación Pública) y del SNI (Sistema Nacional de Investigadores del Conacyt).

Producción: Ediciones de la Noche.

■ Salvador Peniche Camps
Director

■ Álvaro Fernando Ríos Ramírez
Coordinador Ejecutivo

Consejo editorial/Editorial Council

Alejandro Dávila Flores	Universidad Autónoma de Coahuila
Jorge I. Villaseñor Becerra	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
Héctor Guillen Romo†	Universidad de Paris VIII, Francia
Jaime López Delgadillo	CUCEA/Universidad de Guadalajara
José Héctor Cortes Fregoso	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
José Lorenzo Santos Valle	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
José Ma. Labeaga Azcona	Universidad Nacional de Educación a Distancia, España
Juan González García	Universidad de Colima
Ma. Josefina León León	Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco
Martin Guadalupe Romero Morett	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
Robert Rollinatt	Universidad D'Artois, Francia

Contenido ■ *Contents*

Articulos/Articles

La cobertura en educación superior ¿Una cuestión de cantidad o de calidad? La experiencia de la Universidad de Guadalajara VÍCTOR AGUILAR PEÑA FEDERICO CURIEL GUTIÉRREZ MARÍA INÉS PARTIDA ROBLES	Coverage in higher education: a question of quantity or quality? The experience of the University of Guadalajara 5
Empleo femenino y la precariedad laboral en la industria electrónica y de autopartes en Jalisco: dos estudios de caso, la empresa electrónica Jabil Circuit de Mexico y la empresa de autopartes sistemas de Arneses K&S, Mexicana, S.A. de C.V. CARMEN YOLANDA DELGADO LECOURTOIS MARIA ELENA PEYRO BELTRÁN	Female employment and job precariousness in the electronics and auto parts industry in Jalisco: two case studies, Electronics Company Jabil and Harnesses Auto Parts Company K & S, Mexico, S.A. de C.V..... 31
Análisis económico: México – Venezuela 1989-2014 ALEJANDRO JOSÉ COMPARÁN FERRER CARMEN LETICIA JIMÉNEZ REYNOSO JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA	Economic Analysis: Mexico-Venezuela 1989-2014.....59
Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en la costa sur de Jalisco JUAN CARLOS GUTIÉRREZ-OBESO IMELDA ROSANA CIH-DZUL MARÍA DE LOURDES CISNEROS- DURÁN MYRIAM ARIAS-URIBE	Alternative financing for small and medium-sized enterprises in the south coast of Jalisco 87

Suplemento/Supplement

La necesidad de incorporar la
perspectiva de género en los
nombramientos académicos de la
universidad de Guadalajara
ANA ISABEL RAMÍREZ QUINTANA
PEDRO TORRES SÁNCHEZ
PAMELA ELIZABETH VICENCIO
MADRIGAL

The need to incorporate the
perspective for gender academic
appointments at the University of
Guadalajara..... 109

La cobertura en educación superior ¿Una cuestión de cantidad o de calidad?

La experiencia de la Universidad de Guadalajara

VÍCTOR AGUILAR PEÑA
FEDERICO CURIEL GUTIÉRREZ
MARÍA INÉS PARTIDA ROBLES

Resumen

El crecimiento de la población en edad escolar, la elevación de los niveles de escolaridad que exige el mercado laboral y la obligatoriedad de la educación media superior, son los principales factores que presionan la demanda de servicios educativos en el nivel superior y se convierten en uno de los retos fundamentales que el País debe resolver para consolidar su proceso de desarrollo.

Esta población que aspira a obtener un lugar en el sistema de educación superior puede ser dividida en tres principales grupos: aquellos que ingresan a Instituciones de Educación Superior (IES) privadas de elite; los que buscan un espacio en las IES públicas, principalmente en universidades públicas autónomas; y el resto, que al no obtener un espacio en las entidades públicas, ingresan a IES privadas conocidas como de absorción de demanda de conformidad con su capacidad de pago.

El garantizar educación a este último grupo de población, ¿debe ser enfrentado por el Estado como un problema de cantidad o de calidad? Este es el eje de la reflexión que se presenta en el presente artículo, en particular el de la experiencia de la Universidad de Guadalajara.

Palabras clave: educación superior, cobertura educativa, calidad educativa.

Clasificación JEL: I23, I28

COVERAge In hIgher eDUCATIOn: A qUesTION OF qUAnTITy Or qUAlITy? The experIenCe OF The UnIVersITY OF gUADAlAJArA

Abstract

The growth of the school-age population, the increase of education levels required by the labor market, and the compulsory high school education, are the main factors of pressing to demand for educational services at the higher level, and begin to be one of the fundamental challenges that the country must resolve to consolidate their development process.

This population, that aspires to obtain a place in the higher education system, can be divided into three main groups: those who enter Higher Education Institutions (IES) private elite; those looking for a space in public IES, mainly in autonomous public universities; and the rest, that not getting a space in public entities, entering private IES known as demand absorption in accordance with their capacity to pay.

Ensuring education for the latter group of people, it should be addressed by the state as a problem of quantity or quality? This is the axis of reflection presented in this article, in particular the experience of the University of Guadalajara.

Keywords: higher education, educational coverage, quality of education.

JEL Classification: I23, I28.

El reto de la cobertura en educación superior

Para ver la evolución de las instituciones que ofrecen estudios de licenciatura, a continuación se presenta un comparativo de los datos del número de planteles (escuelas) del ciclo escolar 1990-1991 con los del ciclo 2015-2016. En primer lugar se observa que en el lapso de esos 25 años el número de planteles pasa de 1 238 a 4 538, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de 5.33%; es decir, se crearon 2.7 planteles nuevos por cada plantel existente.

Sin embargo, el crecimiento de los planteles por tipo de sostenimiento tiene diferencias importantes; así, se observa que los planteles privados y de sostenimiento estatal aumentan su participación, al pasar de 37.48 y 11.47% en el ciclo 1990-91 a 57.49 y 14.32% en el ciclo 2015-16, mientras que los de universidades autónomas e instituciones de sostenimiento federal, a pesar de que crecen, ven reducida su participación en el total al pasar de 38.93 y 12.12% a 20.67 y 7.51% en los mismos ciclos escolares.

Por su parte, al considerar la evolución de la matrícula de licenciatura para el mismo periodo: en primer lugar se percibe que la matrícula total para el ciclo escolar 1990-1991 es de 1 097 141 alumnos y 25 años después asciende a 3 307 522, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 4.51% en el periodo.

Al considerar la participación de las instituciones con distintos tipos de sostenimiento, se observa que también es este rubro se ha producido una recomposición, en

donde han ganado participación las instituciones particulares al pasar de una cuota de 18.07% a una de 28.92% y las instituciones con apoyo de los gobiernos estatales, ya que aumentó su participación de 13.11% a 18.36%. En el lado opuesto se tiene que las instituciones autónomas tuvieron una pérdida de participación (-14.16%) ya que su cuota se reduce de 52.38% a 38.22% y las instituciones federales también pierden peso, pasando de 16.44% a 14.50%.

Sin embargo los cuatro segmentos presentaron tasas de crecimiento promedio anual positivas durante ese periodo de 25 años: la matrícula en las instituciones federales presenta un crecimiento medio anual de 3.99%, las estatales de 5.93%, las particulares de 6.50%, y las autónomas de 3.20%.

Al revisar de manera conjunta el crecimiento de los planteles y de la matrícula se observa que en general la apertura de nuevos planteles ha tenido un mayor crecimiento que la matrícula de alumnos, crecimiento impulsado por el de los planteles de las instituciones privadas y estatales, que han abierto escuelas a un ritmo mayor que el observado en la incorporación de alumnos, caso contrario en las instituciones federales y universidades autónomas en donde el número de alumnos ha tenido un mayor crecimiento que el de los planteles; así, tenemos que la media de la matrícula en planteles de licenciatura disminuye en el periodo de 886 a 729 alumnos, las instituciones privadas disminuye su tamaño medio de 427 a 367 alumnos y en las instituciones estatales la reducción va de 1 013 a 934 alumnos en promedio por plantel. La tendencia es inversa en las instituciones federales, en donde aumenta la matrícula media por plantel de 1 203 a 2 076, y en las universidades autónomas en donde el crecimiento va de 1 192 a 1 348 alumnos promedio.

A continuación se analizan los aspectos relacionados con la cobertura de la educación en el nivel de licenciatura universitaria y tecnológica presencial; el indicador más empleado es la tasa de cobertura, en el que intervienen dos variables: la población matriculada en el nivel de estudios específicos (en el numerador) y la población total en el rango de edad correspondiente al nivel de estudios considerado (en el denominador).

Cabe hacer notar que la evolución del mencionado indicador dependerá del comportamiento en el tiempo de ambas variables, y que la cobertura crecerá en tanto la población matriculada aumente más rápido que la población total.

Para el caso que nos ocupa utilizaremos la tasa bruta de cobertura, teniendo en el numerador la matrícula total en los estudios de licenciatura universitaria y tecnológica presencial y en el denominador la población total de 18 a 22 años, de acuerdo a proyecciones del Consejo Nacional de Población a mitad de año.

Uno de los aspectos de destacar es la evolución de ambas variables, ya que mientras que la matrícula pasa de 1 097 141 en el ciclo 1990-91 a 3 307 522 alumnos en el ciclo 2015-16, con una tasa de crecimiento de 4.51% promedio anual, la población de 18 a 22 años fue de 9 296 495 a mediados de 1990 y subió a 10 942 854 en el 2015, lo que significa un crecimiento promedio anual de solo 0.65%.

Cuadro 1
 México: Evolución de la Matrícula y Cobertura en licenciatura
 universitaria y tecnológica presencial

<i>Matrícula por tipo de sostenimiento</i>	<i>Alumnos inscritos</i>			<i>Tasa bruta de cobertura</i>	
	<i>1990-1991</i>	<i>2015-2016</i>	<i>Crecimiento promedio anual</i>	<i>1990-1991</i>	<i>2015-2016</i>
Licenciatura Pública	898,934	2,350,839	3.92	9.7%	21.5%
Licenciatura Federal	180,416	479,635	3.99	1.9%	4.1%
Licenciatura Estatal	143,797	607,202	5.93	1.5%	5.5%
Licenciatura Autónomo	574,721	1,264,002	3.20	6.2%	11.6%
Licenciatura Particular	198,207	956,683	6.50	2.1%	8.7%
Matrícula total	1,097,141	3,307,522	4.51	11.8%	30.2%
Población a mitad de año por edad	1990	2015			
Población de 18 a 22 años	9,296,495	10,942,854	0.65		

Fuentes: SEP, Serie Histórica y Pronósticos de la Estadística del Sistema Educativo Nacional. http://www.snie.sep.gob.mx/estadisticas_educativas.html, y CONAPO: Estimaciones y proyecciones de la población por entidad federativa. http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Proyecciones_Datos

Con esa dinámica poblacional se registra un aumento en la tasa bruta de cobertura, pasando de 11.8% en el ciclo 1990-91 a 30.2% en el 2015-16.

La contribución a la cobertura de las diferentes instituciones, de acuerdo a su tipo de sostenimiento, ha sido diferenciada; para el ciclo 1990-91 las universidades autónomas participan con 6.2%, las instituciones particulares con 2.1%, las estatales con 1.5% y las federales con 1.9%, para totalizar la cobertura de 11.8% de ese ciclo. Ya para el ciclo 2015-16 contribuyen con 11.6, 8.7, 5.5 y 4.4% respectivamente para alcanzar la mencionada tasa de 30.2% de cobertura. Sin la participación de las instituciones particulares, la cobertura hubiera sido solo de 9.7 y 21.5% en los ciclos respectivos.

Finalmente, en este apartado se pasa a revisar la situación de las IES en materia de calidad educativa, para lo cual se utilizará el concepto de Programas Educativos de Calidad, como lo emplea la Secretaría de Educación Pública en sus publicaciones estadísticas; esto es, programas educativos del nivel educativo que han sido reconocidos por su buena calidad mediante un proceso de evaluación diagnóstica por parte de los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior, A.C. (CIIES) o acreditado por alguna agencia reconocida por el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior, A.C. (COPAES)

Cuadro 2

México: Instituciones de Educación Superior participantes en procesos de evaluación y acreditación a nivel licenciatura universitaria y tecnológica presencial

<i>Instituciones</i>	<i>Total de IES</i>	<i>IES Participantes</i>	<i>% de participantes</i>
Régimen Público	629	285	45.3%
Régimen Particular	1,705	80	4.7%
Total Nacional	2,334	365	15.6%

Fuente: SEP. Sistema interactivo de consulta de estadística educativa, ciclo 2014-2015 <http://www.planeacion.sep.gob.mx/principalescifras> y SEP. Programas de calidad, corte al 31 de diciembre de 2015.

Como se puede observar en el cuadro 2, existe una gran brecha entre las instituciones públicas y particulares en cuanto a su participación en estos procesos de evaluación de la calidad y de transparencia hacia la sociedad, ya que mientras el 45% de las IES públicas han obtenido la acreditación de por lo menos un programa educativo, en el campo de las IES particulares solo 4.7%, presentan resultados positivos en al menos un programa educativo de los que imparten.

Cuadro 3

México: Matrícula en programas de calidad de nivel licenciatura universitaria y tecnológica, 2015

<i>Alumnos</i>	<i>Total nacional</i>	<i>Total en IES participantes</i>	<i>Total en P.E. evaluables</i>	<i>Total en P.E. de buena calidad</i>
Régimen Público	2,350,839	1,972,538	1,766,449	1,447,117
Régimen Particular	956,683	422,959	354,402	160,952
Total Nacional	3,307,522	2,395,497	2,120,851	1,608,069

Fuentes: SEP, Serie Histórica y Pronósticos de la Estadística del Sistema Educativo Nacional. http://www.snie.sep.gob.mx/estadisticas_educativas.html, y SEP. Programas de calidad, corte al 31 de diciembre de 2015.

Es importante señalar que la mayoría de estas 80 IES privadas corresponden a las instituciones más consolidadas y que concentran buena parte de la matrícula de este segmento, como se puede advertir en el cuadro 3, en el que se observa que esas IES concentran 44% de la matrícula de instituciones particulares, quedando el resto de esa población escolar en instituciones con un tamaño promedio de 328 alumnos, y por tanto con una oferta educativa muy limitada y en condiciones de funcionamiento precarias.

Marco jurídico del Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios

Los principales ordenamientos jurídicos que regulan el otorgamiento, revocación y retiro del reconocimiento de validez oficial de estudios a particulares son los siguientes (ver Anexo 1):

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: 3 fracción V y VI, 5 segundo párrafo, 73 fracción XXV, 121 fracción V, 133.
- Ley General de Educación: 37 tercer párrafo, 54, 55, 56, 57, 59, 61. 13 julio 1993.
- Ley para la Coordinación de la Educación Superior: 3, 7 y 18. 29 diciembre 1978.
- Acuerdos emitidos por la SEP: Acuerdo No 243 por el que se establecen las bases generales de autorización o Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios del Tipo Superior. 29 mayo 1998. Acuerdo No 279 por el que se establecen los trámites y procedimientos relacionados con el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios del Tipo Superior. 10 junio 2000. Acuerdo No 286 por el que se establecen los lineamientos, las normas y criterios generales a que se ajustará la revalidación de estudios. 30 junio 2000.
- Leyes Orgánicas de las Universidades Públicas Autónomas que fijan la facultad de otorgar reconocimientos de validez oficial de estudios. Las universidades que tienen esta facultad son las de Universidad Autónoma De Baja California Sur (UABCS) Universidad Autónoma De Ciudad Juárez (UACJ) Universidad Autónoma De Coahuila (UACOA) Universidad Autónoma De Chihuahua (UACH) Universidad De Guadalajara (UDG) Universidad Autónoma Del Estado De Hidalgo (UAEH) Universidad Autónoma Del Estado De México (UAE-MEX) Universidad Autónoma Del Estado De Morelos (UAEMOR) Universidad Autónoma De Nuevo León (UANL) Universidad Autónoma De Querétaro (UAQRO) Universidad De Quintana Roo (UQROO) Universidad Autónoma De Yucatán (UADY) Instituto Politécnico Nacional (IPN) Universidad Nacional Autónoma De México (UNAM).

La prestación de los servicios educativos por particulares es un derecho que el artículo tercero fracción VI de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) les otorga al fijar que:

“VI. Los particulares podrán impartir educación en todos sus tipos y modalidades. En los términos que establezca la ley, el Estado otorgará y retirará el reconocimiento de validez oficial a los estudios que se realicen en planteles particulares. En el caso de la educación preescolar, primaria, secundaria y normal, los particulares deberán:

- a) Impartir la educación con apego a los mismos fines y criterios que establecen el segundo párrafo y la fracción II, así como cumplir los planes y programas a que se refiere la fracción III, y*
- b) Obtener previamente, en cada caso, la autorización expresa del poder público, en los términos que establezca la ley;”.*

La Ley General de Educación (LGE) es el ordenamiento que regula la educación que imparte el Estado -Federación, entidades federativas y municipio-, sus organismos descentralizados y los particulares con autorización o con reconocimiento de validez oficial de estudios. A su vez reconoce el tratamiento especial a las universidades y demás instituciones de educación superior que la ley otorga autonomía (fracción VII artículo 3º CPEUM) para regirse por sus propias leyes.

El artículo 37 de este mismo ordenamiento jurídico precisa los tipos de educación que existen:

- La educación básica compuesta por el nivel preescolar, el de primaria y el de secundaria.
- El medio-superior comprende el nivel de bachillerato y los demás niveles equivalentes a él.
- La educación superior corresponde al que se imparte después del bachillerato o de sus equivalentes. Se integra por la licenciatura, la especialidad, la maestría y el doctorado, así como por opciones terminales previas a la conclusión de la licenciatura y la educación normal en todos sus niveles y especialidades.
- La educación inicial, la educación especial y la educación para adultos.

Las instituciones particulares con autorización o con reconocimiento de validez oficial de estudios forman parte del Sistema Educativo Nacional (SEN) (art. 10 LGE); esto es, sólo cuando los particulares cuenten con autorización o reconocimiento de validez oficial de estudios esas instituciones formarán parte del SEN, y por tanto tendrán valor oficial ante el Estado.

Cuando se habla de **autorización** la norma se refiere al permiso que la autoridad local otorga a los particulares para impartir educación preescolar, la primaria, la secundaria, la normal y demás para la formación de maestros de educación básica (art. 13 fracción VI, LGE). Por su parte, el otorgamiento del **reconocimiento de validez oficial de estudios** es una facultad concurrente a la autoridad federal y local y aplica para los tipos de educación que imparten los particulares diferentes a los establecidos en la autorización (fracción IV art. 14, LGE).

Debemos considerar como autoridad local a las universidades públicas autónomas al ser constituidas por las leyes estatales como entidades para coadyuvar en el ejercicio de la función social educativa del Estado, y en consecuencia adquieren la responsabilidad de aplicar y vigilar el cumplimiento de lo establecido en la LGE (artículo 11 fracción II). Asimismo, la evaluación de los servicios educativos que ampara el RVOE es responsabilidad de la SEP y demás autoridades competentes de conformidad con las atribuciones establecidas en la LGE (artículo 29); por lo que aplica también a las universidades públicas autónomas que otorgan este tipo de reconocimientos.

La autorización y el reconocimiento serán específicos para cada plan de estudios e incorporan a las instituciones educativas que los obtengan, respecto de esos estudios, al sistema educativo nacional (54 LGE).

Para obtener la autorización o el reconocimiento de validez oficial de estudios los particulares deberán contar con (55 LGE):

- Personal que acredite la preparación adecuada para impartir educación.
- Instalaciones que satisfagan las condiciones higiénicas, de seguridad y pedagógicas que la autoridad otorgante determine.
- Planes y programas de estudio que la autoridad otorgante considere procedentes, en el caso de educación distinta de la preescolar, la primaria, la secundaria, la normal, y demás para la formación de maestros de educación básica.

Las autoridades que otorguen autorizaciones y reconocimientos de validez oficial de estudios deberán inspeccionar y vigilar los servicios educativos respecto de los cuales concedieron dichas autorizaciones o reconocimientos; para lo que realizarán visitas de inspección y vigilancia por lo menos una vez al año de conformidad con la normatividad que para ello hayan establecido (58 LGE).

Podemos concluir que los aspectos referentes al otorgamiento y retiro de RVOE en términos generales son tratados de manera clara y completa por el marco normativo analizado; sin embargo, persiste la pregunta: ¿qué pasa con la calidad que deben cumplir los servicios educativos prestados por estas instituciones?

La calidad educativa en las ies con RVOE

La calidad educativa junto con la equidad en su acceso, trayectoria y egreso son dos de los atributos que el gobierno federal ha establecido en el marco regulatorio como requisitos a cumplir por los particulares que ofrecen servicios educativos.

De manera particular, para el tema de la calidad en educación superior, más puntualmente el pregrado, la política de calidad educativa establecida se ha incorporado en las Instituciones de Educación Superior (IES) en función del tipo de institución de que se trate. Esta política, ha logrado un mayor alcance y profundidad en las IES que dependen del Estado y en las universidades públicas autónomas. En cambio, en las IES privadas existen dos escenarios: 1) para las escuelas más consolidadas y que realizan funciones equiparables a las universidades, los niveles de calidad son aceptables y 2) para las escuelas conocidas como *de absorción de demanda* sus avances en materia de calidad educativa han sido limitados y hasta cuestionados.

Las IES privadas de absorción de demanda obtienen sus Reconocimientos de Validez Oficial de Estudios (RVOE) de tres autoridades: el gobierno federal, de la autoridad estatal y/o de las universidades públicas autónomas con facultades para ello. En este sentido es importante ver cuáles son los mecanismos que cada una de estas instancias normativas ha implementado para propiciar que estas instituciones privadas incrementen sus indicadores de calidad educativa.

La Dirección General de Acreditación, Incorporación y Revalidación de la SEP estableció el Programa de Fomento a la Calidad en Instituciones Particulares del Tipo Superior con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios el 18 de mayo de 2012. Sus objetivos son dos: 1) Promover que las instituciones particulares con RVOE emprendan procesos de aseguramiento de la calidad de los servicios que ofrecen, y 2) Brindar a la sociedad información sobre aquellas instituciones particulares que han

emprendido procesos de calidad y sobre aquellas que no lo han hecho. Este programa presenta dos desventajas fundamentales: a) Al estar orientado al plantel educativo resulta insuficiente porque el RVOE se otorga por programa educativo y b) Su carácter voluntario ocasiona que su impacto sea limitado, pues la mayoría de instituciones no han respondido al mismo. Sin embargo este programa dejó de operar en el 2013.

Por su parte, las autoridades educativas locales, para el caso de este trabajo las del estado de Jalisco, no cuentan con un programa específico para la calidad educativa y tampoco establecen acciones en esta materia ni en su Reglamento para el Otorgamiento, Refrendo y Revocación de RVOE ni en su Instructivo Técnico para el trámite correspondiente.

Las acciones realizadas por parte de la Universidad de Guadalajara las presentaremos en el apartado siguiente.

El caso de la Universidad de Guadalajara

La Universidad de Guadalajara es la institución de educación superior del estado de Jalisco que es más demandada por la población para realizar estudios profesionales. Sin embargo, su capacidad nunca ha permitido atender las solicitudes de ingreso y cada ciclo escolar presenta una importante cantidad de no admitidos; en los ciclos escolares del 14A al 16A no han encontrado lugar 111,382 personas, lo que arroja un promedio de 22,276 por ciclo semestral (ver cuadro 4).

Cuadro 3

Alumnos no admitidos en la UDG en los ciclos escolares 2014A-2016A

<i>Sede Plantel educativo</i>	<i>2016A</i>	<i>2015B</i>	<i>2015A</i>	<i>2014B</i>	<i>2014A</i>
ZMG	16.401	22.6	15.189	21.7	15.45
Regiones	4.059	6.542	2.107	5.093	2.241
Total	20.46	29.142	17.296	26.793	17.691

Fuente: elaboración propia con datos Estadísticas de Primer ingreso de la Coordinación de Control Escolar UDG, disponibles en <http://www.escolar.udg.mx/estadisticas>.

Un gran porcentaje de esta población que no es admitido por la UDG carece de los recursos económicos suficientes para aspirar a instituciones privadas de elite; por lo que su opción se reduce a inscribirse en cualquiera de las escuelas conocidas como de absorción de demanda y de manera especial, prefieren aquellas que cuentan con RVOE otorgado por la propia Universidad. La matrícula de estas instituciones en el ciclo 2015B ascendió a la cantidad de 25 542 alumnos¹.

1. Información obtenida en el documento *NUMERALIA INSTITUCIONAL 2015B* de la Coordinación de Estudios Incorporados, consultado en el sitio WEB: http://www.cei.udg.mx/drupal0/sites/default/files/Numeralia_2015 B.pdf

Como se verá más adelante, la normatividad universitaria en materia de RVOE atribuye para la propia Universidad una corresponsabilidad mayor que la ostentada por las autoridades federales y estatales.

Como consecuencia se hace imprescindible que la UDG implemente medidas que garanticen que estas instituciones privadas que operan con su RVOE avancen en la mejora de sus indicadores de calidad educativa.

Marco normativo

La Universidad de Guadalajara es un organismo público descentralizado (Ley Orgánica de 1994) y por este hecho, satisface lo establecido en la fracción VII del artículo 3º constitucional para gozar de las prerrogativas ahí establecidas.

Este mismo artículo en su fracción VI concede el derecho a los particulares de impartir educación en todos sus tipos y modalidades siempre que obtengan la autorización o reconocimiento de validez oficial de sus estudios por las entidades facultadas para ello.

La Ley para la Coordinación de la Educación Superior (LCES) faculta a las IES públicas descentralizadas (como es el caso de la U de G) a otorgar, negar o retirar el reconocimiento de validez oficial de estudios de tipo superior, en la inteligencia de que para cada plantel, extensión, dependencia y plan de estudios se requerirá, según el caso, autorización o reconocimiento. Además, establece que la autorización podrá ser realizada sólo para los planteles que funcionen en el territorio estatal (artículo 17LCES).

Por su parte, el artículo 18 de este mismo ordenamiento establece el grado de responsabilidad que las IES adquieren al respecto: “La autoridad o el organismo público descentralizado que otorgue, según el caso, la autorización o el reconocimiento será directamente responsable de la supervisión académica de los servicios educativos respecto a los cuales se concedió dicha autorización o reconocimiento”.

Los artículos 6º y 7º de la Ley Orgánica de la Universidad de Guadalajara (LOUDG) establecen las facultades que tiene en materia de otorgamiento de reconocimiento de validez oficial de estudios. Así, declara que es una atribución de la Universidad de Guadalajara: “Otorgar y retirar el reconocimiento de validez oficial a los estudios realizados en planteles particulares y por cooperación, que se incorporen a la Universidad, de educación media superior y superior” (fracción IX artículo 6º).

A su vez, el artículo 7º menciona que: “Para otorgar y retirar el reconocimiento de validez oficial a los estudios que se realicen en planteles particulares o por cooperación, se expedirá un reglamento, que en el marco de las disposiciones contenidas en el artículo 3º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, establecerá los requisitos y procedimiento, así como las causales de retiro y los medios de defensa con que contarán los particulares.

Para tal efecto, en el caso de reconocimiento de validez oficial de estudios, invariablemente deberá tomarse en cuenta la capacidad profesional del personal docente de la institución interesada, la idoneidad de su personal, así como la sujeción a los

planes y programas aprobados por la Universidad; y la gravedad del incumplimiento de las obligaciones, cuando se determine el retiro de ese reconocimiento”.

El artículo 3º del Reglamento de Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la U de G (RRVOE) establece las características del servicio educativo que deberán cumplir las instituciones incorporadas: “El acuerdo de reconocimiento de validez oficial de estudios acredita² la capacidad de quien lo obtiene, para impartir en un plantel educativo específico, un plan de estudios determinado, con los mismos requisitos, contenidos y calidad académica que los que imparte directamente la Universidad de Guadalajara, y permite su incorporación al Sistema Educativo Nacional”.

De lo anteriormente expuesto podemos concluir que la Universidad de Guadalajara como entidad que expide Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios a particulares adquiere al menos las siguientes responsabilidades para la adecuada gestión del reconocimiento otorgado:

Carácter Normativo

Constituirse como autoridad responsable de la emisión y supervisión de los requisitos a que debe sujetarse el proceso para la obtención, negación y conservación del RVOE cuyo objetivo es garantizar que los particulares cumplen con los mínimos para impartir la educación reconocida.

Carácter Sustantivo

De conformidad con la autoridad federal el RVOE *es el acto de la autoridad en virtud del cual se determina incorporar un plan y programas de estudio que un particular imparte, o pretende impartir, al sistema educativo nacional*; por lo que, obtener el RVOE significa, de conformidad con lo establecido en la Ley General de Educación y el Acuerdo Secretarial 279, simplemente el cumplimiento de un particular, de los requisitos mínimos para funcionar en cuanto a: profesorado, instalaciones y planes y programas de estudio y, para que una institución conserve el RVOE las autoridades educativas Federales y Estatales (o descentralizadas) supervisan que las condiciones bajo las cuales se obtuvo el RVOE se mantengan.

Sin embargo, las condiciones que establece el RRVOE de la Universidad de Guadalajara incorporan elementos cualitativos respecto de la calidad académica con que los particulares prestan el servicio educativo al establecer una relación directa entre la calidad impartida por estas instituciones y la impartida por la propia Universidad: “... con los mismos requisitos, contenidos y calidad académica con los que imparte directamente la Universidad de Guadalajara...” (Artículo 3); esto es, la calidad deberá ser al menos similar a la impartida por la propia Universidad. Otro elemento adicional

2. Es importante hacer una limitación del alcance del concepto “acredita”. Si lo interpretamos literalmente, implicaría que la institución particular que solicita el RVOE debe contar con las capacidades y recursos para impartir educación similar a la U de G como condición para obtenerlo; sin embargo, en la práctica esto no se da para el apartado de calidad. Por lo tanto para nuestro estudio, la calidad académica será un atributo que se buscará alcanzar por medio de diferentes medios: acreditaciones o evaluaciones externas y de manera especial por la presente propuesta.

establecido por la U de G a diferencia de otras instancias que otorgan el reconocimiento, es que ésta proporciona sus propios planes y programas de estudio para ser impartidos por los particulares.

En este sentido, la responsabilidad que adquiere la Universidad de Guadalajara se amplía hacia los contenidos, pertinencia y calidad que deben cumplir los planes y programas educativos impartidos por las instituciones incorporadas a esta casa de estudios. En consecuencia, se hace imprescindible que la Universidad de Guadalajara establezca un programa que promueva el aspecto de calidad en las instituciones particulares a las que les otorga el RVOE; este es el objetivo de la propuesta que se presenta en el presente trabajo.

Programa de acompañamiento hacia la calidad educativa (PROACE) 2008-2013.

La Universidad de Guadalajara implementó el Programa de acompañamiento hacia la calidad educativa (PROACE) 2008-2013, en un inicio como medida obligatoria en materia de calidad y condición para otorgar la renovación del RVOE, sin embargo el énfasis principal fue el acompañamiento para lograr la mejora continua de la calidad a partir de la elaboración de la autoevaluación de sus programas educativos; el objetivo general del Programa establecía: “Impulsar, asesorar y acompañar a las escuelas incorporadas en el camino hacia la evaluación y acreditación educativa con el fin de lograr el máximo reconocimiento como programas de calidad”. Los resultados obtenidos, si bien significaron un importante avance, no fueron los inicialmente planteados, al lograr que 23 programas, de 75 que tenían la condición de evaluables, fueran sometidos a evaluación, habiendo obtenido 8 el nivel 1 y 15 el 2; pero quizá lo preocupante del resultado final es que la mayoría de las Instituciones no continuaron en esa línea de trabajo. En lo que respecta a aplicar la condición de someterse a evaluación como requisito previo para su refrendo nunca se aplicó y fueron refrendados el total de RVOE con base en otros criterios.

Desde esta perspectiva y, de conformidad con lo establecido para sus propios programas educativos en el PDI 2014-2030 y el artículo 3º del RRVOE, podemos asumir que la estrategia a implementar para estas instituciones educativas debería ser la misma de evaluación externa que realiza la Universidad; sin embargo, en la práctica, esta medida encuentra una serie de obstáculos para su instrumentación de manera general³ como: los costos, la no aceptación por todas las instituciones particulares de tal medida, la imposibilidad de evaluar todos los indicadores de CIEES y/o Copaes, la vocación a la función de formación y docencia de estas instituciones, lo limitado de sus estructuras de gestión y operación, entre otros. Adicionalmente a esto, se tienen los inconvenientes de la temporalidad que deben reunir los programas educativos para poder ser sometidos a evaluación y/o acreditación externa y, el tiempo en que son revisadas las recomendaciones emitidas por estos comités; lo que plantea el problema

3. Como lo demuestra la experiencia del PROACE

de en donde debe centrarse la U de G en materia de garantizar la calidad educativa de las IRVOES.

Por lo tanto, aunque se adopte la estrategia de acreditación externa ésta ***debe ser acompañada por un programa interno que contribuya a la maduración de las estructuras y desarrollo de capacidades de las IRVOES que les permita elevar la calidad de los indicadores de sus programas educativos y avanzar en la disminución de brechas respecto a la calidad con que son impartidos por la propia U de G.***

Conclusiones y Recomendaciones

Las conclusiones que podemos derivar del presente estudio respecto a los servicios educativos que prestan las instituciones particulares de absorción de demanda, son las siguientes:

- La política institucional de acreditación y evaluación externa no ha permeado a este tipo de instituciones educativas, principalmente porque no existe una norma que establezca su obligatoriedad y al parecer estar acreditados o no tiene escasa influencia en su participación en el mercado en que se desenvuelven.
- El Programa implementado por la Universidad de Guadalajara no tuvo los resultados esperados de construir una cultura permanente de calidad.
- Las características propias de las instituciones particulares hacen difícil que pueda evaluarse al 100% de estas instituciones; por lo que tampoco es funcional.

Por lo anterior, la **recomendación** que a continuación presentamos permite cumplir con el objetivo de avanzar en los niveles de calidad de la educación que imparten estas instituciones y superar el dilema de tan sólo atender la cobertura educativa como una cuestión cuantitativa.

Programa de mejora para elevar la calidad educativa

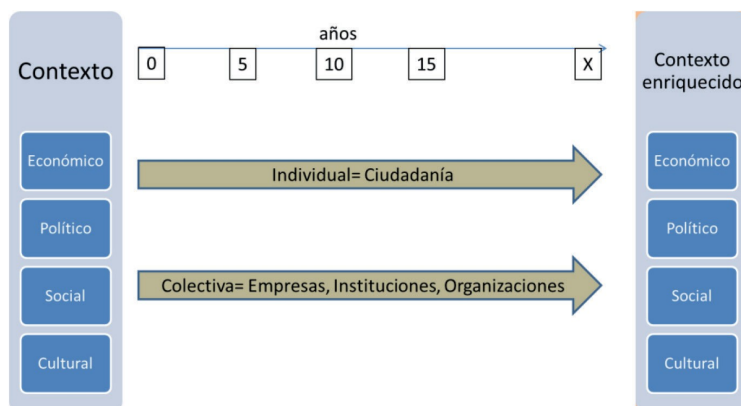
Es importante señalar que el presente Programa de mejora para elevar la calidad educativa en instituciones de absorción de demanda con RVOE se basa en el principio de mejora permanente; esto es, que los indicadores elegidos en esta primera etapa una vez que se haya mejorado su valor, serán complementados por otros indicadores que permitan a la institución educativa ascender a una dimensión de calidad superior y así sucesivamente hasta que se logre la consolidación de estos planteles educativos.

1. Elementos del proceso de formación como base del modelo para elevar la calidad educativa

En toda sociedad se busca siempre elevar los niveles de bienestar a que sus habitantes tienen acceso mediante la mejora de las dimensiones económicas, políticas, sociales y culturales que integran el contexto de la región que habitan. Estas mejoras se materializan por medio de incrementar las capacidades de los actores individuales

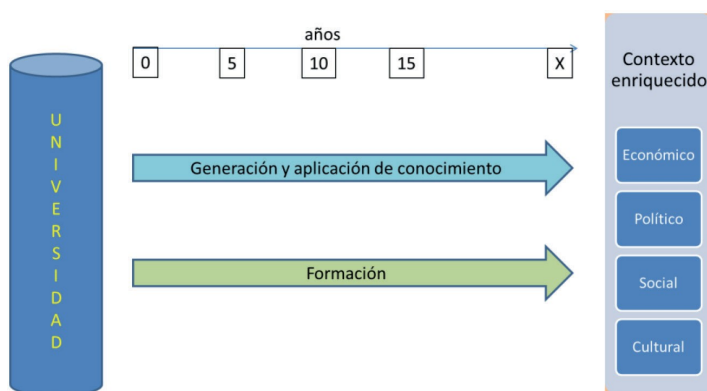
(ciudadanos activos) y los actores colectivos (empresas, instituciones, organizaciones) (ver figura 1).

Figura 1
El impacto de la educación

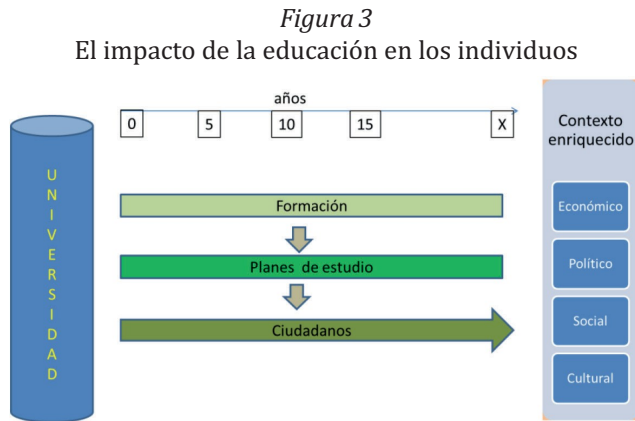


Las universidades han sido reconocidas como una de las principales instituciones que contribuyen a cumplir este objetivo por medio de sus funciones de generación, aplicación de conocimiento y el de formación. Para el motivo de nuestro análisis separaremos las funciones de la universidad en dos: 1) las de generación y aplicación del conocimiento y 2) la de formación (ver figura 2). Esta última función de formación es la que preferentemente realizan las escuelas privadas con RVOE y en consecuencia es la que se atenderá en el presente programa de mejora.

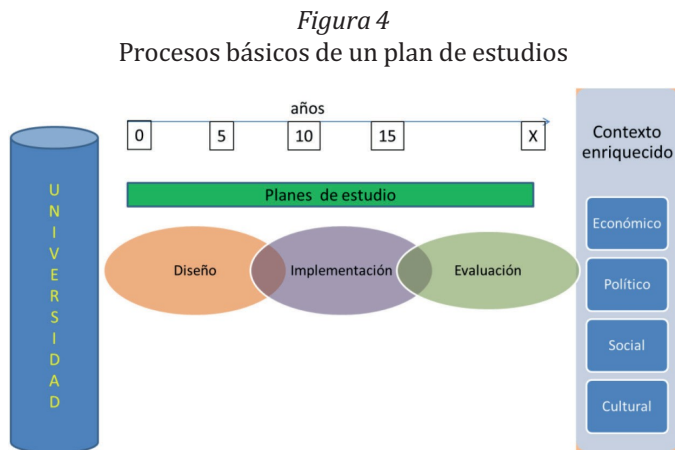
Figura 2
Funciones de la Universidad



El destinatario directo de la función de formación es el individuo y su propósito es construir ciudadanía activa por medio de los planes de estudio en donde se integran los saberes necesarios para participar y transformar positivamente su contexto económico, político, social y cultural a través de su práctica profesional (ver figura 3).



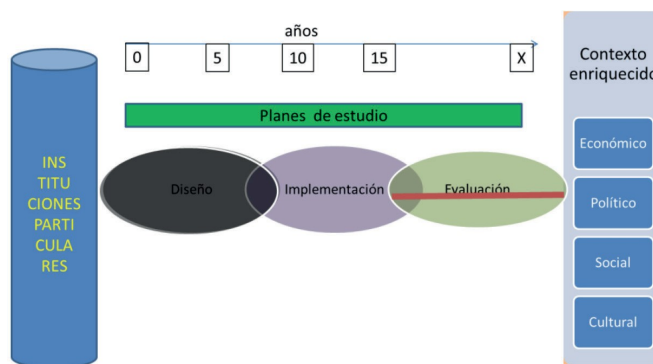
Para lograr la pertinencia de un plan de estudios es necesario desarrollar al menos tres procesos básicos: el diseño, la implementación y la evaluación del plan de estudios (ver figura 4).



Es importante recordar que las instituciones que obtienen el RVOE de la Universidad de Guadalajara imparten los planes de estudio propios de ésta; por lo que no se ven en la necesidad de realizar en su totalidad los tres procesos de diseño, im-

plementación y evaluación; sino tan solo realizan de manera completa el proceso de implementación y parcialmente el proceso de evaluación (ver figura 5).

Figura 5
Procesos básicos de un plan de estudios



EL PROCESO DE DISEÑO consiste en la incorporación de los saberes del campo del conocimiento de la carrera profesional correspondiente en un plan y programa educativo que permita su materialización en un proceso de enseñanza aprendizaje, lo anterior no lo desarrollan las instituciones privadas; pues esta función es responsabilidad directa de la U de G.

El proceso que si realizan en su totalidad es el de IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIO e incluye todas las acciones que permitan que los alumnos se apropien de las competencias del perfil de egreso y actividades extracurriculares que contribuyan a su formación integral.

Por último, respecto al PROCESO DE EVALUACIÓN solo realizan la parte que corresponde a la evaluación del impacto de sus egresados y ciertos indicadores de la eficacia de su implementación: deserción, reprobación, egreso, titulación, entre otros. Las actividades de evaluación que no realizan son las que tienen como objetivo la actualización de los contenidos y propuestas de mejora de la calidad del plan de estudios.

2. Indicadores básicos para verificar el incremento de la calidad educativa

De conformidad con los procesos de diseño, implementación y evaluación referidos en el apartado anterior y las actividades que efectivamente realizan las IRVOES para cada uno de ellos, se establecieron los indicadores básicos de la propuesta de mejora de la calidad educativa que deben implementar en cada uno de los programas educativos.

La selección de los indicadores de calidad que atienden los procesos de implementación y evaluación se obtuvo del análisis de los indicadores establecidos por las siguientes entidades:

- Comités Interinstitucionales de Evaluación de la Educación Superior (CIEES)
- Consejo para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES)
- Secretaría de Educación Pública (SEP)
- Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la U de G (CIEP)

Los CIEES manejan un total de cuatro ejes, doce categorías y 68 indicadores; sus ejes son: Fundamentos y condiciones de operación; Currículo específico y genérico; Tránsito de los estudiantes por el programa; y Personal académico, infraestructura y servicios. Las categorías son: Misión y Visión; Condiciones general de operación del programa académico; Modelo educativo y Plan de estudios; Actividades para la formación integral; Proceso de ingreso al programa; Trayectoria escolar; Egreso del programa; Resultados de los estudiantes; Personal académico; Infraestructura académica; Infraestructura física; y Servicios de apoyo.

En el caso de COPAES, se consideró el modelo que opera el Consejo de Acreditación en Ciencias Administrativas, Contables y Afines, A.C. (CACECA), en donde se establecen diez categorías, 49 criterios y 170 indicadores; las categorías son las siguientes: Personal académico; Estudiantes; Plan de estudios; Evaluación del aprendizaje; Formación integral; Servicios de apoyo al aprendizaje; Vinculación-Extensión; Infraestructura y equipamiento; Gestión administrativa y financiamiento.

Por su parte, la SEP tiene once categorías y 82 indicadores. Las categorías son: Datos generales; Perfil institucional; Profesorado; Matrícula; Oferta educativa; Costos; Asistencia financiera; Biblioteca y servicios digitales; Internacionalización; Investigación; y Prácticas y futuro laboral.

La Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado (CIEP), de la Universidad de Guadalajara, implementó un Plan de Gestión de las Coordinaciones y Programas Educativos de Pregrado de los Centros Universitarios, del cual se toma la metodología, en especial para la formulación del autodiagnóstico.

En total fueron revisados 33 categorías y 320 indicadores; de estos fueron seleccionados 39 indicadores que dan cuenta de la calidad del programa educativo, todos ellos tienen un impacto directo e indirecto en la mejora de la calidad educativa y son factibles de ser alcanzados por las instituciones incorporadas.

La recopilación, integración y análisis de la información requerida para la construcción del valor de los indicadores; además de la clasificación en los procesos de implementación y evaluación mencionados, contiene dos apartados: el institucional y el correspondiente a cada programa educativo. La información institucional, es aquella que tiene que ver con la institución en su totalidad, incluyendo todos los planteles educativos y RVOES con que cuente, independientemente quien se los haya otorgado: SEP, Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología de Jalisco o Universidad de Guadalajara y la información correspondiente al programa educativo es la requerida para construir los indicadores propios de cada Programa educativo con RVOE otorgado por la Universidad de Guadalajara.

Información institucional⁴

La importancia de la información de este apartado es que nos permite una visión general del tipo de institución que es; su oferta y servicios educativos; relaciones interinstitucionales; infraestructura y su organización y sistemas de gestión educativa, entre otros aspectos. A continuación se presentan los apartados que deben ser reportados:

- Misión y visión institucional
- Modelo educativo
- Modelo académico
- Manual de organización y de procedimientos
- Reglamentos
- Planteles educativos
- Oferta educativa
- Programas educativos evaluados y acreditados
- Grado académico docente
- Matrícula
- Convenios
- Infraestructura y apoyos académicos

Indicadores por programa educativo

Sin duda los indicadores por programa educativo son los que representan mayor importancia en el presente Programa de mejora debido a que los RVOES se otorgan para cada programa educativo y en consecuencia, los resultados de la gestión educativa que deben ser evaluados en materia de calidad también son para cada uno de los RVOES que ostenta la institución particular.

De los 39 indicadores seleccionados para evaluar el incremento en la calidad del programa educativo, 32 corresponden al proceso de implementación y 7 al proceso de evaluación.

4. Es importante señalar que tanto los indicadores institucionales como por programa educativo deberán formar parte del Plan de trabajo institucional

Indicadores para evaluar el incremento en la calidad de un programa educativo

<i>Proceso</i>	<i>Indicador</i>
Implementación	1. Grado académico
	2. Docentes evaluados
	3. Docentes capacitados
	4. Academias
	5. Alumnos con necesidades de nivelación académica
	6. Actividades de inducción
	7. Actividades de regularización o nivelación académica a alumnos de nuevo ingreso
	8. Alumnos con tutor
	9. Alumnos con beca
	10. Alumnos con servicio social
	11. Alumnos con prácticas profesionales
	12. Conferencias, congresos, mesas redondas, seminarios, foros, paneles, concursos, entre otros.
	13. Visitas académicas
	14. Apoyo a comunidades
	15. Jornadas culturales
	16. Jornadas deportivas
	17. Alumnos con dominio del Inglés
	18. Intercambio de alumnos
	19. Plan maestro de mantenimiento y mejora de la infraestructura física
	20. Aulas
	21. Laboratorios
	22. Talleres
	23. Auditorios
	24. Espacios de trabajo docente
	25. Áreas administrativas y de dirección
	26. Instalaciones artísticas
	27. Instalaciones deportivas
	28. Equipo de cómputo
	29. Internet
	30. Mobiliario
	31. Biblioteca
	32. Recursos bibliohemerográficos
Evaluación	33. Titulación
	34. Tiempo para la inserción laboral
	35. Detección de necesidades de formación continua
	36. Reprobación
	37. Deserción
	38. Eficiencia terminal
	39. Egreso

A continuación se presenta a manera de ejemplo una ficha que deberá elaborarse para cada uno de los 39 indicadores. Estas fichas tienen el objetivo de resumir la información básica que permita conocer el valor actual del indicador, sus metas, estrategias y resultados de una manera sencilla y clara.

<i>Núm. indicador</i>	<i>Nombre de Indicador</i>		
25	Eficiencia terminal		
Descripción	Alumnos que concluyen los créditos académicos de su plan y programa de estudio en el tiempo promedio establecido. Sin considerar alumnos de ingreso a grados superiores o reingresos		
Objetivo del indicador	Mejorar la eficacia del programa educativo		
Valor del indicador	Valor	Meta	Meta
	2017A	2017B	2018A
Descripción de la meta			
Programa, política o proceso actual			
Estrategias			
Unidad de medida	Porcentaje		
Período de actualización	Semestral		
Metodología de cálculo	Egresados de un programa educativo determinado dividido entre el número de alumnos inscritos en el primer grado de esa cohorte generacional, multiplicado por cien para obtener el porcentaje		
Fuente de información	Sistema de información de control escolar		

En conclusión, este cuadro básico de 39 indicadores, en conjunto con la información institucional mencionada, deberá de servir de base para que se elabore, para cada programa educativo que cuente con RVOE, un plan de mejora con un horizonte temporal de tres años, en donde se establezca el avance que la institución logrará en cada uno de ellos en ese lapso de tiempo, y de ser posible se recomienda, en el marco del Plan de Mejora, la elaboración de Programas institucionales, que permitan integrar estrategias, recursos y actividades que den coherencia a las acciones y que puedan tener impacto en más de un indicador educativo.

Es importante reiterar que el mencionado Plan de Mejora debe basarse en el principio de mejora permanente; en el sentido que los valores meta de los indicadores establecidos en una primera etapa una vez, deberán ser revisados periódicamente y si es el caso, complementados por otros indicadores, con el objetivo de lograr el avance de la institución educativa hasta lograr su consolidación institucional.

Referencias

Consejo Nacional de Población (2015), *Estimaciones y proyecciones de la población por entidad federativa*. http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Proyecciones_Datos

- Estados Unidos Mexicanos. (1978). *Ley para la Coordinación de la Educación Superior*, México, D.F.: Congreso de la Unión. Consultado en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/182.pdf>.
- Estados Unidos Mexicanos. (1978). *Ley reglamentaria del Artículo 5º Constitucional, relativo al ejercicio de las profesiones en el Distrito Federal*, México, D.F.: Congreso de la Unión. Consultado en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/208.pdf>
- Estados Unidos Mexicanos. (2016). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. México, D.F.: Congreso de la Unión. Consultado en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/208.pdf>
- Estados Unidos Mexicanos. (2016). *Ley General de Educación*. México, D.F.: Congreso de la Unión. Consultado en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lge.htm>
- Secretaría de Educación Pública (1998), *Acuerdo No 243 por el que se establecen las bases generales de Autorización o Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios*, México, D.F.: Diario Oficial de la Federación.
- Secretaría de Educación Pública (2000 a), *Acuerdo No 286 por el que se establecen los lineamientos, las normas y criterios generales a que se ajustará la revalidación de estudio*, México, D.F.: Diario Oficial de la Federación.
- Secretaría de Educación Pública (2000), *Acuerdo No 279 por el que se establecen los trámites y procedimientos relacionados con el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios del Tipo Superior*, México, D.F.: Diario Oficial de la Federación.
- Secretaría de Educación Pública, (1997) *Acuerdo No 1/SPC (Violación de ciclo)*, México, D.F.: Diario Oficial de la Federación.
- Secretaría de Educación Pública (2016), *Serie Histórica y Pronósticos de la Estadística del Sistema Educativo Nacional*, consultado en http://www.sniesep.gob.mx/estadisticas_educativas.html
- Secretaría de Educación Pública (2015), *Programas de calidad, corte al 31 de diciembre de 2015*.
- Secretaría de Educación Pública (2016), *Sistema interactivo de consulta de estadística educativa, ciclo 2014-2015*, consultado en <http://www.planeacion.sep.gob.mx/principalescifras>
- Universidad de Guadalajara (1994), *Ley Orgánica de la Universidad de Guadalajara*, Guadalajara, consultado en <http://secgral.udg.mx/sites/archivos/normatividad/general/Leyorganica.pdf>.
- Universidad de Guadalajara (2000) *Reglamento de Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la Universidad de Guadalajara*, consultado en http://secgral.udg.mx/sites/archivos/normatividad/general/RegRVOE_0.pdf.
- Universidad de Guadalajara (2015), *Numeralia Institucional 2015B*, Coordinación de Estudios Incorporados, consultado en http://www.cei.udg.mx/drupal0/sites/default/files/Numeralia_2015B.pdf
- Universidad de Guadalajara (2016), *Estadísticas de Primer ingreso*, Coordinación de Control Escolar, consultado en <http://www.escolar.udg.mx/estadisticas>

Anexos

Marco jurídico de los Reconocimientos de Validez Oficial de Estudios

Instrumento jurídico	Artículos	Contenido
Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	3º Fracción V	Además de impartir la educación preescolar, primaria y secundaria señaladas en el primer párrafo, el Estado promoverá y atenderá todos los tipos y modalidades educativas-incluyendo la educación inicial y a la educación superior - necesarios para el desarrollo de la nación, apoyará la investigación científica y tecnológica, y alentará el fortalecimiento y difusión de nuestra cultura
	3º Fracción VI	<p>Los particulares podrán impartir educación en todos sus tipos y modalidades. En los términos que establezca la ley, el Estado otorgará y retirará el reconocimiento de validez oficial a los estudios que se realicen en planteles particulares. En el caso de la educación preescolar, primaria, secundaria y normal, los particulares deberán:</p> <p>a) Impartir la educación con apego a los mismos fines y criterios que establecen el segundo párrafo y la fracción II, así como cumplir los planes y programas a que se refiere la fracción III, y</p> <p>b) Obtener previamente, en cada caso, la autorización expresa del poder público, en los términos que establezca la ley</p>
	5º Segundo párrafo	La Ley determinará en cada estado, cuales son las profesiones que necesitan título para su ejercicio, las condiciones que deban llenarse para obtenerlo y las autoridades que han de expedirlo
	73º Fracción XXV	[El Congreso tiene facultad:] Para establecer, organizar y sostener en toda la República escuelas rurales, elementales, superiores, secundarias y profesionales; de investigación científica, de bellas artes y de enseñanza técnica, escuelas prácticas de agricultura y de minería, de artes y oficios, museos, bibliotecas, observatorios y demás institutos concernientes a la cultura general de los habitantes de la nación y legislar en todo lo que se refiere a dichas instituciones; para legislar sobre vestigios o restos fósiles y sobre monumentos arqueológicos, artísticos e históricos, cuya conservación sea de interés nacional; así como para dictar las leyes encaminadas a distribuir convenientemente entre la Federación, los Estados y los Municipios el ejercicio de la función educativa y las aportaciones económicas correspondientes a ese servicio público, buscando unificar y coordinar la educación en toda la República. Los Títulos que se expidan por los establecimientos de que se trata surtirán sus efectos en toda la República.
	121º Fracción V	Los títulos profesionales expedidos por las autoridades de un Estado, con sujeción a sus leyes, serán respetados en los otros.

<i>Instrumento jurídico</i>	<i>Artículos</i>	<i>Contenido</i>
Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	133 ^º	Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados
Ley para la Coordinación de la Educación Superior	3 ^º	El tipo educativo superior es el que se imparte después del bachillerato o de su equivalente. Comprende la educación normal, la tecnológica y la universitaria e incluye carreras profesionales cortas y estudios encaminados a obtener los grados de licenciatura, maestría y doctorado, así como cursos de actualización y especialización.
	7 ^º	Compete a la Federación vigilar que las denominaciones de los establecimientos de educación superior correspondan a su naturaleza
	18 ^º	Los certificados, diplomas, títulos y grados académicos que expidan los particulares respecto de estudios autorizados o reconocidos requerirán de autenticación por parte de la autoridad que haya concedido la autorización o reconocimiento o, en su caso, del organismo público descentralizado que haya otorgado el reconocimiento.
Ley General de Educación	37 ^º Tercer párrafo	El tipo superior es el que se imparte después del bachillerato o de sus equivalentes. Está compuesto por la licenciatura, la especialidad, la maestría y el doctorado, así como, por opciones terminales previas a la conclusión de la licenciatura. Comprende la educación normal en todos sus niveles y especialidades
	54 ^º	<p>Los particulares podrán impartir educación en todos sus tipos y modalidades.</p> <p>Por lo que concierne a la educación primaria, la secundaria, la normal y demás para la formación de maestros de educación básica, deberán obtener previamente, en cada caso, la autorización expresa del Estado. Tratándose de estudios distintos de los antes mencionados, podrán obtener el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios.</p> <p>La autorización y el reconocimiento serán específicos para cada plan de estudios. Para impartir nuevos estudios se requerirá, según el caso, la autorización o el reconocimiento respectivos.</p> <p>La autorización y el reconocimiento incorporan a las instituciones que los obtengan, respecto de los estudios a que la propia autorización o dicho reconocimiento se refieren, al sistema educativo nacional.</p>

Instrumento jurídico	Artículos	Contenido
Ley General de Educación	55º	<p>Las autorizaciones y los Reconocimientos de Validez Oficial de Estudios se otorgarán cuando los solicitantes cuenten:</p> <p>I. Con personal que acredite la preparación adecuada para impartir educación y, en su caso, satisfagan los demás requisitos a que se refiere el artículo 21;</p> <p>II. Con instalaciones que satisfagan las condiciones higiénicas, de seguridad y pedagógicas que la autoridad otorgante determine. Para establecer un nuevo plantel se requerirá, según el caso, una nueva autorización o un nuevo reconocimiento, y</p> <p>III. Con planes y programas de estudio que la autoridad otorgante considere procedentes, en el caso de educación distinta de la primaria, la secundaria, la normal y demás para la formación de maestros de educación básica.</p>
	56º	<p>Las autoridades educativas publicarán, en el órgano informativo oficial correspondiente, una relación de las instituciones a las que hayan concedido autorización o Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios. Asimismo publicarán, oportunamente y en cada caso, la inclusión o la supresión en dicha lista de las instituciones a las que otorguen, revoquen o retiren las autorizaciones o reconocimientos respectivos.</p> <p>Los particulares que impartan estudios con autorización o con reconocimiento deberán mencionar en la documentación que expidan y en la publicidad que hagan, una leyenda que indique su calidad de incorporados, el número y fecha del acuerdo respectivo, así como la autoridad que lo otorgó.</p>
	57º	<p>Los particulares que impartan educación con autorización o con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios deberán:</p> <p>I. Cumplir con lo dispuesto en el artículo 3o. de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en la presente Ley;</p> <p>II. Cumplir con los planes y programas de estudio que las autoridades educativas competentes hayan determinado o considerado procedentes;</p> <p>III. Proporcionar un mínimo de becas en los términos de los lineamientos generales que la autoridad que otorgue las autorizaciones o reconocimientos haya determinado;</p> <p>IV. Cumplir los requisitos previstos en el artículo 55, y</p> <p>V. Facilitar y colaborar en las actividades de evaluación, inspección y vigilancia que las autoridades competentes realicen u ordenen.</p>
59º	<p>Los particulares que presten servicios por los que se impartan estudios sin reconocimiento de validez oficial, deberán mencionarlo en su correspondiente documentación y publicidad</p>	

<i>Instrumento jurídico</i>	<i>Artículos</i>	<i>Contenido</i>
Ley General de Educación	61 ^º	<p>Los estudios realizados fuera del sistema educativo nacional podrán adquirir validez oficial, mediante su revalidación, siempre y cuando sean equiparables con estudios realizados dentro de dicho sistema.</p> <p>La revalidación podrá otorgarse por niveles educativos, por grados escolares, o por asignaturas u otras unidades de aprendizaje, según lo establezca la regulación respectiva.</p>
Ley reglamentaria del Artículo 5º Constitucional, relativo al ejercicio de las profesiones en el Distrito Federal	1º	Título profesional es el documento expedido por instituciones del Estado o descentralizadas, y por instituciones particulares que tengan Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios, a favor de la persona que haya concluido los estudios correspondientes o que haya demostrado tener los conocimientos necesarios de conformidad con esta Ley y otras disposiciones aplicables
	3º	Toda persona a quien legalmente se le haya expedido título profesional o grado académico equivalente, podrá obtener cédula de ejercicio con efectos de patente, previo registro de dicho título o grado.
	15º	<p>Los extranjeros podrán ejercer en el Distrito Federal las profesiones que son objeto de esta Ley, con sujeción a lo previsto en los tratados internacionales de que México sea parte.</p> <p>Cuando no hubiere tratado en la materia, el ejercicio profesional de los extranjeros estará sujeto a la reciprocidad en el lugar de residencia del solicitante y al cumplimiento de los demás requisitos establecidos por las leyes mexicanas.</p>
	17º	<p>Los títulos expedidos en el extranjero serán registrados por la Secretaría de Educación Pública, siempre que los estudios correspondientes al título profesional sean iguales o similares a los que se impartan en instituciones que formen parte del sistema educativo nacional.</p> <p>En los casos, en que resulte imposible establecer la igualdad o similitud de estudios en la forma prevista en los términos del párrafo anterior, se establecerá un sistema de equivalencia de estudios, sometiendo, en su caso, a los interesados a pruebas o exámenes, para la comprobación de conocimientos.</p>
	55º	Los planes de preparación profesional, según la naturaleza de la profesión y de las necesidades sociales que se trate de satisfacer, exigirán a los estudiantes de las profesiones a que se refiere esta Ley, como requisito previo para otorgarles el título, que presten servicio social durante el tiempo no menor de seis meses no mayor de dos años.
Acuerdo No 1/SPC (Violación de ciclo)		El objeto de este Acuerdo es tutelar que se respete el orden en que se deben cursar los estudios y prohibir a las instituciones que inscriban a aquellos alumnos que no hayan satisfecho el antecedente académico necesario para cursar determinado nivel educativo.

<i>Instrumento jurídico</i>	<i>Artículos</i>	<i>Contenido</i>
Acuerdo No 243 por el que se establecen las bases generales de autorización o Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios del Tipo Superior		El objeto de este Acuerdo Secretarial es brindar certeza jurídica a los particulares que pretenden impartir estudios en México con validez oficial del gobierno mexicano, brindándoles la garantía de que la autoridad no podrá exigir mayores requisitos que los establecidos en este Acuerdo y en el Acuerdo específico del nivel educativo de que se trate
Acuerdo No 279 por el que se establecen los trámites y procedimientos relacionados con el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios del Tipo Superior		Este Acuerdo es específico para el tipo educativo superior, el cual comprende la licenciatura, la especialidad, la maestría, el doctorado, así como las opciones terminales previas a la conclusión de la licenciatura. En esta norma podrán encontrarse las definiciones de cada uno de los estudios que comprenden el tipo superior, los créditos que deben satisfacer los planes de estudio, así como los requisitos para que una institución pueda ostentar la denominación de Universidad, entre otros aspectos.
Acuerdo No 286 por el que se establecen los lineamientos, las normas y criterios generales a que se ajustará la revalidación de estudios		En este acuerdo se establecen los lineamientos que determinan las normas y criterios generales, a que se ajustarán la revalidación de estudios realizados en el extranjero y la equivalencia de estudios, así como los procedimientos por medio de los cuales se acreditarán conocimientos correspondientes a niveles educativos o grados escolares adquiridos en forma autodidacta, a través de la experiencia laboral o con base en el régimen de certificación referido a la formación para el trabajo.

Fuente: elaboración propia con información de la Subsecretaría de Educación Superior; disponible en: <http://www.sirvoes.sep.gob.mx/sirvoes/jspMarcoNormativo.jsp>. Consultado el 28 de octubre de 2015.

Empleo femenino y la precariedad laboral en la industria electronica y de autopartes en Jalisco: dos estudios de caso, la empresa electronica Jaibil Vircuit de mexico y la empresa de autopartes sistemas de Arneses K&S, Mexicana, sA de CV¹

CARMEN YOLANDA DELGADO LECOURTOIS²

MARIA ELENA PEYRO BELTRÁN³

Resumen

El presente estudio tiene como objetivo evaluar el empleo femenino y la precariedad laboral de la industria electrónica y de autopartes en Jalisco. Ramas productivas que pesar de los retos económicos, que han implicado las crisis económicas de los años 2001 - 2008 obtienen un alto nivel de ganancias.

Cabe señalar, que buena parte del análisis y de la información que aquí se presentan, se basan en el trabajo de campo, tanto en la empresa de la industria electrónica Jabil Circuit de México (JABIL) y de autopartes Sistema de Arneses K&S, Mexicana, S.A. de C.V. en Jalisco. La precariedad será analizada a través de considerar dimen-

-
1. Ponencia presentada en el XI Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, AMET (2015)
 2. Licenciada en Economía por la Universidad Autónoma de Nayarit; Maestría en Sociología, Departamento de Estudios Sociourbanos (DESU), CUCSCH , Universidad de Guadalajara. Actualmente Profesora-Investigadora Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara, yolidelec@hotmail.com
 3. Licenciada en Economía, Universidad de Guadalajara, Maestría en Ciencias Sociales, Departamento de Estudios Sociourbanos, Universidad de Guadalajara, Actualmente Profesora-Investigadora, Departamento de Estudios Regionales, CUCEA, Universidad de Guadalajara, elenapeyro@hotmail.com

siones tales como el salario mínimo, contrato de trabajo, jornada de trabajo, acceso a la seguridad social, prestaciones sociales y de sindicalización, entre otras.

Palabras clave: empleo femenino, precariedad laboral, condiciones laborales.

Clasificación JEL: J16, J21.

FemALe emPLOYment ANd jOb preCARIOUSness In The eleCTROnICs ANd AUTO pARTs INdUsTrY In jAlIsCO: TwO cAsE sTUDies, eleCTROnICs COmpANy jAbIl ANd hArNesses AUTO pARTs COmpANy k & s, mexICO, sA De CV

Abstract

The following study aims to evaluate female employment and precarious work conditions in the electronics and auto parts industries in Jalisco. These productive sectors have been established in our country since mid 60's and nowadays are increasing their presence in our state. Despite the economical challenges we had in 2001-2008 they have had huge economic gains.

It should be noted that the majority of this information is based in fieldwork of both Jabil Circuit de Mexico (JABIL), electronics and System de Arneses K&s Mexicana S.A de C.V in Jalisco. Precarious conditions will be analyzed through concerns such as minimum wages, employment contracts, working hours, social security access, and social benefits among others.

Keywords: female employment, precarious job conditions, workplace conditions

Clasificación JEL: J16, J21.

Introducción

Es a partir de los años ochenta en que las condiciones laborales dentro de las plantas maquiladoras, que incluye a las ramas de la electrónica y la de autopartes, se han transformado en lo que respecta a los procesos de trabajo, como consecuencia de la reestructuración productiva que incluye la introducción de máquinas computarizadas y robotizadas.

Esto ha traído como consecuencia cambios estructurales en las condiciones del empleo para las mujeres trabajadoras, marcados por salarios insuficientes, inestabilidad laboral, acoso sexual, prolongados horarios de trabajo, problemas de salud, descuentos excesivos si faltan a su trabajo, falta al derecho de asociación, despidos injustificados, entre otros.

El objetivo de esta investigación es evaluar cómo impacta la precariedad laboral en la mano de obra femenina, en particular de la rama electrónica y de la de autopartes, en los casos de la empresa JABIL y Sistema de Arneses K&S mexicana, S.A. de C.V.

Para tal efecto nos hacemos las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Qué condiciones laborales se generan en las ramas electrónicas y autopartes, que conllevan a la precariedad laboral de sus trabajadores, en particular a las mujeres?
2. ¿Qué similitudes y diferencias en las condiciones de precariedad en el trabajo, se generan entre la rama electrónica y la de autopartes, en particular para las mujeres trabajadoras?

Este estudio, se deriva a su vez de un período largo de análisis de cada rama en particular, por parte de las autoras, en las que ponemos de relieve, la precariedad laboral y el trabajo femenino en particular.

El diseño, y la metodología y las técnicas de investigación que se utilizaron en este trabajo se llevó a cabo a través de diferentes estrategias:

Se hizo una selección bibliográfica de especialistas prestigiosos en el tema. Así mismo se hizo una consulta de fuentes primarias a través de aplicar entrevistas a gerentes de producción y de recursos humanos, de las empresas, y un representante sindical, para el caso de la empresa Sistema de Arneses, K & Mexicana.

En ambas plantas se aplicaron entrevistas a las trabajadoras, y se hicieron recorridos a sus instalaciones. Los estudios de caso de este trabajo no buscaron la representatividad cuantitativa, sino profundidad y pertinencia teórica.

La precariedad laboral

Para analizar el concepto de precariedad, hemos revisado propuestas teóricas que, de forma atinada le dan estructura al concepto, y da un enfoque viable para su análisis, nos referimos a Guadarrama, Hualde y Silva (2013), Rojas y Salas (2012), De la O Martínez, (2007), Hirata (1997):

La precariedad laboral, se agudiza como consecuencia de los cambios estructurales de la producción en América Latina, se suma a ello el diseño de políticas institucionales que abaratan los costos de producción, como señala De la O y Medina, (2008), al abaratar costos salariales, el desempleo, la migración, y el no salir de la economía de pobreza.

La precariedad, se caracteriza por la discontinuidad en el empleo, la incapacidad de controlar la relación contractual, trabajos continuos de baja calificación, falta de derechos sindicales, y salarios bajos, (Antunes 1995, en De la O y Medina, op.cit.)

En su caso son las mujeres quienes se ven más afectados por dichas políticas, “De acuerdo con Gentile (2005:10) los sujetos más expuestos a la exclusión laboral son las mujeres, las que viven la desigualdad de género en los mercados laborales a través de normas informales presentes en el trabajo familiar, en la división sexual del trabajo y en la falta de políticas públicas y privadas que garanticen la igualdad de oportunidades laborales” De la O, op. cit.

Guadarrama, Hualde y Silva, op. cit, consideran que la definición de precariedad puede estar basada en la propuesta de ESOPE (2005), que propone tres niveles de análisis: los problemas conceptuales, las dificultades de medición y su incidencia real

y posible sobre las políticas laborales y sociales. A pesar de la amplia discusión y las aportaciones empíricas que incluye este informe, sus autores reconocen que retoman muchas de las aportaciones del trabajo original de Rodgers y Rodgers (1989), con las que coinciden Rojas y Salas (op.cit), que se sintetizan de la siguiente manera:

- Los empleos precarios ... de corte ... temporal o en los cuales el riesgo de perder el empleo es alto. Incluye el trabajo irregular, ante la incertidumbre sobre su disponibilidad continua.
- Cuanto menos controle el trabajador individual o su representación colectiva las condiciones de trabajo, los salarios o el ritmo de trabajo, el empleo es más inseguro.
- La protección social contemplada por las leyes, por las organizaciones colectivas y las prácticas consuetudinarias, es crucial. Tanto la protección referida al acceso a los beneficios de la seguridad social (cobertura de accidentes, pensiones, desempleo, seguros) como la protección contra la discriminación y el despido injusto.
- Los empleos de bajo ingreso pueden ser considerados precarios si están asociados con pobreza o con inserción social insegura.

Actualmente, los estudiosos del problema reconocen la enorme heterogeneidad de la precariedad, que en algunos países tiende a abarcar la mayor parte del mercado de trabajo y convertirse en permanente. Por ello, este fenómeno no se reduce a una división entre empleos precarios y no precarios, sino que debe entenderse como un continuum, expresado por grados de precariedad y vulnerabilidad, que puede afectar a empleos aparentemente seguros (ESOPE, 2004: 48).

Propone delimitar estrictamente el concepto de precariedad laboral a las formas de empleo (empleo temporal, subempleo, cuasi auto- empleo, empleo casual y trabajo por "llamadas") "establecidas por debajo de los niveles normativos aceptados expresados en derechos de protección legal del empleo y de protección colectiva". (op. cit. P 46).

Así mismo, para posibilitar su observación empírica, distingue cuatro dimensiones: (Guadarrama, Hualde y López, 2012)"

- *Temporal*: Grado de certidumbre sobre la continuidad del empleo. Se refiere al tipo de relación contractual y los indicadores clave de la duración del empleo.
- *Organizacional*: Control individual y colectivo de los trabajadores sobre el trabajo (condiciones de trabajo, tiempo de trabajo, turnos y calendarios, intensidad del trabajo, condiciones de pago, salud y seguridad).
- *Económica*: Pago suficiente y progresión salarial.
- *Social*: Protección legal o consuetudinaria contra despidos injustos, discriminación y prácticas de trabajo inaceptables, y protección social.

La Industria Electrónica

El estado, ha diseñado políticas gubernamentales para atraer la inversión extranjera a nuestro país, a costa de abaratar el costo de la mano de obra, como ventaja comparativa.

Las ramas electrónica y autopartes, establecida en México desde los años 60, en la que predomina la presencia del trabajo femenino, hasta un 90% , nos obligan, por otra parte, a retomar las propuesta analítica de Hirata (op. cit) , quien enfatiza que la flexibilidad en el trabajo es sexuada, es decir, tiene impacto particular en las mujeres trabajadoras.

Con respecto a las definiciones sobre género y flexibilidad, según Hirata (1997), considera que “ [...] asistimos a la constitución de un mercado laboral flexible en el que las mujeres ocupan una posición estratégica por su incorporación, tanto en el mundo salarial, como en el trabajo informal. Por parte de los hombres y de las mujeres, parece estar formándose un segmento mayoritario en condiciones precarias y uno minoritario en condiciones estables”.

Es a partir de la implementación de la reestructuración productiva al inicio de los años noventa que se modifican las condiciones laborales de los y las trabajadoras, al incorporarse nuevos modelos de producción flexibles.

Las obreras de las empresas electrónicas y de autopartes, ante dicho fenómeno, han tenido que adaptarse a las nuevas políticas de producción y de contratación. Deben desarrollar un trabajo polivalente en el que atienden varias actividades a la vez, lo que incrementa el estrés en el desempeño del mismo. A la par de la reestructuración productiva, las condiciones de trabajo y de contratación y sus derechos laborales decrecen, (Delgado, 2013), lo que las ha llevado a condiciones de vida precarias.

La mano de obra femenina en la industria electrónica de la ZMG

La industria electrónica, en particular la registrada bajo diferentes regímenes, como son el maquilador, Pitex o Altex, en la ZMG, emplea en promedio un 80% de mano de obra femenina desde los años 60 en que se establece, con la instalación de empresas como Burroghs, Motorola, Kodak entre otras, que crece paulatinamente hasta los años ochenta. Durante los años noventa, dicha industria cobra un importante auge, gracias a la implementación del Tratado de Libre Comercio. Empresas como IBM, AT&T, HP, Siemens, entre otras, emplean una importante cantidad de trabajadores directos y técnicos especializados. El empleo de las mujeres obreras tiende a disminuir un poco, sin embargo sigue siendo mayoría. (Delgado, 2001).

Aunque en la zona Fronteriza, la pionera en el establecimiento de dicho tipo de plantas maquiladoras, se dio una tendencia a la masculinización, al representar en muchos casos los varones más del 50% de los trabajadores contratados a partir de los años 80 y 90, (De la O, 2006, p 409-410), sin embargo hasta 2014, la industria electrónica contrata un promedio de 70% de mano de obra femenina (Centro de Reflexión y Acción Laboral, Boletín Marzo 18, 2015)

Procesos laborales y condiciones de trabajo

La rama electrónica, ha pasado por diferentes fases en sus procesos de producción, una que antecede a la reestructuración productiva, de los años sesenta, hasta mediado de los años ochenta y que se caracteriza por procesos manuales de fabricación.

Una segunda, en la que se incluyen procesos computarizados de fabricación, en que del trabajo manual, en el que se realiza generalmente una operación, se pasa a un trabajo polivalente en el que se realizan varias actividades a la vez, enmarcadas en el modelo flexible (Delgado, op. cit.).

De acuerdo al estudio de la condición que enfrentan las obreras en la industria electrónica, el perfil de las trabajadoras que demanda la industria de referencia varían, ya que durante los primeros 20 años de establecida la industria de referencia en Jalisco y en particular en la Zona Metropolitana de Guadalajara, se contrataban mujeres jóvenes entre 18 y 25 años, solteras, con nivel de escolaridad de primaria. En esa primera fase, las obreras desarrollan un trabajo manual y repetitivo, basado en buscar niveles de productividad y calidad.

A mediados de los años ochenta, se implementa la reestructuración en los procesos productivos en dicha industria, se introducen procesos computarizados de fabricación, las trabajadoras y trabajadores directos, deben cumplir otras expectativas para desarrollar un trabajo polivalente, es decir donde atienden varias actividades a la vez, y el trabajo en equipo, que implica la reorganización del trabajo. Entonces las obreras podrán ser contratadas de mayor edad, entre 18 y 45 años, no importará su estado civil, con un nivel de escolaridad mínimo de secundaria, y con experiencia o sin experiencia laboral.

Tal reestructuración obviamente afecta las condiciones de trabajo de las obreras, salarios, prestaciones, contratación, entre otros, que definitivamente se vuelven flexibles, por ejemplo, horarios flexibles, en los que la obrera trabajará diferentes horarios y con cambio de turno.

La flexibilización del mercado de trabajo, se sintetiza en la flexibilización de las leyes laborales, de los contratos colectivos, de las políticas gubernamentales y la reducción del poder de los sindicatos. Esto se traduce en flexibilizar los mecanismos de fijación de salarios, de contratación y despido de trabajadores, en controlar los impuestos o gravámenes. En su caso la flexibilidad en el interior de la empresa sería de carácter "funcional" y "salarial", la cual pugna por la polivalencia en el trabajo, movilidad interna de puestos y categorías de trabajo, departamentos, turnos, incluyendo la participación activa de los trabajadores, creando una nueva cultura laboral. (De la Garza, en Delgado 2013)

Es dicho fenómeno que ha provocado reformas en el marco laboral que legitiman en su caso, las contrataciones a tiempo parcial, por medio de empresas outsourcing y a desmerecer los derechos laborales de la clase trabajadora.

La reforma laboral afecta a las trabajadoras de la industria electrónica:

Es en noviembre del 2012 que se aprueba la nueva reforma laboral, lo que agrava las condiciones de precariedad a la clase trabajadora. En su caso los y las trabajadoras de la industria electrónica en particular, que en su mayoría son contratados por agencias de outsourcing, y sufren de falta de derecho de asociación, quedaron en completa desprotección, ya que no se dio lugar a una regulación en estos ámbitos. Modificaciones a la ley, que aprueban dicha práctica.

Quienes aprobaron la nueva ley laboral, basan su justificación en señalar que los horarios flexibles y la contratación temporal, que aprueba la reforma, benefician a las mujeres trabajadoras, haciéndolos compatibles con sus responsabilidades dentro del hogar, planteamiento que, de acuerdo con Magallón (2006), es engañoso, ya que por el contrario se intensifica el trabajo para éstas. Así mismo, es acertada al señalar, que con el fin de justificar la precariedad laboral en que se encuentran las mujeres, se implementan medidas con una fuerte carga ideológica conservadora, [...]. Lo que está detrás, señala, es seguir manteniendo el deterioro de los salarios, de las condiciones de trabajo y de los derechos humanos de las trabajadoras, en Delgado (2013).

Así mismo la reforma laboral no ha logrado mejorar la calidad y las condiciones de trabajo ya que las trabajadoras sufren de acoso sexual y falta del derecho de asociación.

En su último reporte, CEREAL (Op. Cit) 2015, confirma el incremento de la pobreza e indefensión de la clase trabajadora en México.

La OCDE ha declarado cómo México sufre “de la peor condición de empleo” , entre los 32 países que perteneces a dicha organización.

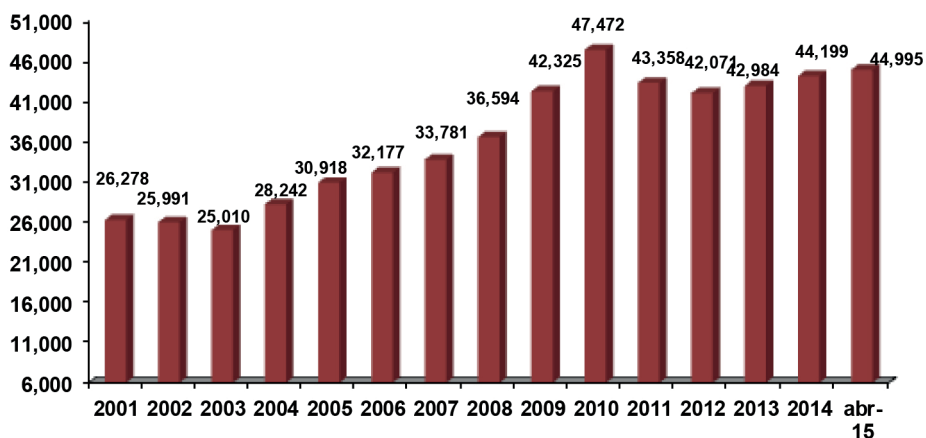
En cuanto al riesgo de perder el empleo ocupa el lugar 23 de 32 y, así mismo enfatiza los bajos salarios que reciben las mujeres trabajadoras en comparación de los hombres (CEREAL, Noticias laborales, 22 de febrero del 2016) .

Ante este contexto, es preciso evaluar los niveles de precariedad que la actual condición en las relaciones de producción provoca. Políticas en la organización del trabajo, que favorecen las condiciones precarias de la clase trabajadora y en particular a las mujeres.

En la gráfica 1 podemos observar, los datos que proporciona SEIJAL (2015), de los trabajadores asegurados que a pesar de las crisis económicas que impactaron a nivel global, del 2001, y 2008, la industria electrónica se recupera fácilmente y sigue incrementando sus inversiones en el Estado de Jalisco, y en su caso la contratación de personal:

Gráfica 1

Evolución de trabajadores asegurados en fab. y ensamble de maq. Equipos, aparatos, accesorios y art. Eléctricos, electrónicos y sus partes en Jalisco. 2001-abril 2015



Fuente : SEIJAL, 2005.

Continúan las políticas gubernamentales, e institucionales apoyando dicho proceso, a continuación tenemos la siguiente declaración:

“César Castro, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (Canieti Occidente) dijo que este año se incrementarán alrededor del 8 y 10 por ciento las exportaciones.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco) de enero a mayo las exportaciones de este sector sumaron 9 mil 439 millones de dólares y concentró el 49.4 por ciento del total de las ventas al extranjero del estado.

Al cierre del 2015 la industria electrónica reportó exportaciones por 24 mil 011 millones de dólares lo que representó el 53.6 por ciento del total de Jalisco.

En materia de empleos este año se podrían generar más de 5 mil nuevos empleos.

Entre las empresas que generarán más empleos son Flex, Sanmina, Jabil, Cisco, Intel, Plexus, HP, entre otras.

“El año pasado habíamos comprometido con el señor Gobernador generar 3 mil empleos y fueron 5 mil empleos y este año seguramente lo vamos a superar”, detalló.”(Milenio, 28 de Junio, 2016)

Falta afirmar en esta declaración, cuál será la condición laboral de sus trabajadores.

Por su parte el Centro de Reflexión y Acción Laboral (CEREAL), en su sexto informe (2015) resalta las condiciones precarias de las trabajadoras de la electrónica: .

“Reducción de salarios, inestabilidad laboral, maltrato a las mujeres e indefensión legal son prácticas comunes en las empresas del ramo electrónico instaladas en ciudades como Guadalajara, Mexicali, Tijuana y Reynosa. Lo que se ve favorecido con la nueva reforma laboral.”

Según su estudio... obtenidos de las 2,000 asesorías legales que anualmente otorgó la institución a escala nacional, el salario promedio de un operario de producción tuvo una reducción en los últimos dos años, al bajar de 116 a 112 pesos al día; es decir, aproximadamente 3.4 por ciento .

“La otra cara de la moneda es la atracción de inversiones en ese sector, porque hace competitivo al país y particularmente a Guadalajara, por medio de la contención salarial”. (CEREAL, op. cit.)

El caso de la empresa JABIL

JABIL es una empresa transnacional, de capital estadounidense, que tiene origen desde 1966, se establece en Zapopan, Jalisco en el año de 1997 y se dedica a la manufactura de artículos electrónicos, que van desde piezas o circuitos, hasta productos totalmente terminados.

En el 2010, la planta tiene a su mando proyectos bajo la supervisión de WHIRPOOL y ERICKSSON, así como la fabricación de teléfonos de la marca BLACKBERRY, entre otros. Cuenta con plantas en 22 países alrededor de Asia, América y Europa, tiene 16 plantas en América, distribuida en México, Brasil y Estados Unidos.

Entre sus actividades principales, se dedica al diseño de ingeniería, el aseguramiento de la calidad, el valor agregado y los servicios ambientales. A su vez tienen capacidad para la elaboración de productos de telecomunicación, equipo médico, instrumentación, consumo automotriz, instalación y aparatos de redes y almacenamiento.

A nivel mundial la empresa cuenta con un total de 85,000 empleados, en este año (2010) en Jalisco en el momento de la entrevista, podían llegar a los 9,600 de trabajadores directos, de los cuales son el 60% mujeres y el 40% restante son hombres. Se maneja a su vez un porcentaje de 70% de empleados con planta y un 30% de empleados bajo contratos que van de una temporalidad desde 3 meses (como es el caso de los empleados administrativos) hasta 11 meses. Las y los trabajadores directos pueden ingresar con un contrato desde tres meses, existe la experiencia de que después de un año pueden obtener la planta, otros tardan mucho en obtenerla.

“CISCO, empresa dedicada a la administración de redes, para quien, (JABIL) fabrica switches y ruteadores, medidores de energía que mandan señales (datos) a través de redes cableadas o inalámbricas, Wirlpool, entre otras, obliga a la empresa a que sus trabajadoras y trabajadores se adapten a diferentes demandas de producción.

En su caso, la empresa presume de obtener importantes ganancias, en plena crisis.

“HYPERLINK ... telefonos-inteligentes-en-boca-de-todos”, “ El mercado de teléfonos inteligentes ha subido enormemente. Son productos de muy alto volumen y caros. Un solo proyecto de un solo cliente puede representar más de 1,000 MDD”,

explica Ernesto Sánchez, ex director regional de Jabil Circuit México, hasta febrero de 2009". ([p://www.cnnexpansion.com/negocios/2010/03/23/telefonos-inteligentes-en-boca-de-todos](http://www.cnnexpansion.com/negocios/2010/03/23/telefonos-inteligentes-en-boca-de-todos))

El éxito obtenido por dicha industria implica en su caso la flexibilidad en las relaciones de trabajo que disminuye sus costos de producción. Gracias a que las y los trabajadores se les paga uno de los salarios más bajos.

Se anuncia que en el presente año (2015), Jabil amplía su crecimiento en el estado con la apertura de una cuarta planta: " Con una inversión de 10 millones de dólares, la compañía estadounidense del sector electrónico, Jabil Circuit, instalará una nueva planta en Jalisco para producir equipos de almacenamiento de datos, según anunció el gobernador Aristóteles Sandoval Díaz, durante su segundo Informe de Gobierno. ... La compañía no sólo estabilizó su producción en Jalisco sino que instalará una cuarta planta que permitirá la generación de 600 empleos directos."

De un total de 4,000 operarios, 3,000 operarios, pertenecientes a la firma Jabil Circuit que laboraban en el proyecto de maquila para Blackberry, fueron despedidos durante el año 2012, debido a que la compañía de teléfonos concentró su producción en Ciudad Juárez, Chihuahua. No obstante, de entre 800 y 1,000 trabajadores de Jabil Circuit que "libraron" el recorte, ahora enfrentan problemas de "cambio en las condiciones laborales". (El Economista, enero 13, 2014)

Con las gestiones del gobierno del estado, la entidad obtuvo el compromiso, tanto de empresas ya instaladas en Jalisco como de las que invertirán por primera vez en el estado, "de generar en el transcurso del próximo año alrededor de 5,000 puestos laborales". (El Economista, febrero 8 del 2015)

La precariedad laboral en la JABIL

Pero cuáles son las condiciones laborales de precariedad laboral en JABIL?

Las dimensiones, que se delimitaron en este trabajo para analizar la precariedad laboral del empleo femenino en estas empresas son: la temporal, la organizacional, económica y social, aspectos que retomamos para analizar este caso:

1. Temporal

Los contratos de trabajo en Jabil pueden ser definitivos y temporales:

- Dependiendo de la empresa que contrate los servicios de JABIL, en su momento pueden contratar hasta más de dos mil trabajadores temporales, temporalidad que puede ser de 3 a 11 meses, y son contratados por empresas outsourcing. Entre los de más antigüedad, pueden contar hasta con 12 años de contratación (Delgado 2013). A nivel mundial la empresa cuenta con un total de 85,000 empleados; en Jalisco en junio del 2010, podían llegar a los 9,600 de trabajadores directos, de los cuales son el 60% mujeres y el 40% restante son hombres.

Cuenta con un 70% de empleados con planta y un 30% de empleados bajo contratos. Quienes ingresan con un contrato de tres meses, existe la experiencia de que después de un año pueden obtener la planta, otros tardan mucho en obtenerla. Los trabajadores eventuales son despedidos en el momento que no se les necesita (Entrevista directa a trabajadores de JABIL, 2011).

Se encuentran sindicalizados, no bajo el esquema de los sindicatos oficiales, reconocidos por el Estado, como lo es la CTM o la CROC, sino en un denominado “sindicato blanco”, que esta creado por la propia empresa, “dado que nunca tienen problemas con ellos y se procura nunca llegar a extremos, priorizan las negociaciones y acuerdos” (entrevista a gerentes de la empresa, junio del 2010, en Delgado, op. cit.).

Jabil contrata directamente a sus trabajadores, sin embargo, cuando requiere gran cantidad de trabajadores para un nuevo proyecto, si utilizan la contratación outsourcing.

- Despido de trabajadores:

La industria electrónica, despide a sus trabajadores cuando termina alguno de sus proyectos, de tal forma que como ha sucedido en JABIL, contratan hasta dos mil en la fabricación de teléfonos Blakberry en 2010. En el año 2013 decayó la venta de este producto en el mercado, al grado de que tuvo que despedir al mismo número de trabajadores, sin liquidar debidamente a sus empleados (la Jornada, Oct. 2013).

La empresa de referencia no siempre ha respetado los derechos de los trabajadores. Cinco trabajadoras de la empresa Jabil, reclamaron a la gerencia de la empresa, que a sus compañeras de línea se les había incrementado el salario en un 9% y a ellas solamente el 2%. Dicha reclamación trajo como consecuencia su despido, sin indemnización. Tomaron como medida entonces, realizar mítines frente a la empresa, al no tomar en cuenta su solicitud de reinstalación.(observación directa de la manifestación, 2013)

2. Organizacional

El perfil de las trabajadoras y trabajadores de la industria maquiladora electrónica, se ha transformado, entre mitad de los años sesenta a 1985, que se empleaban mujeres en un 95%, su edad no debía rebasar los 25 años y su nivel de escolaridad podía ser de primaria. Se les exigía destreza para realizar un trabajo manual y minucioso.

Después de los años 90, y es el caso en Jabil, la edad: oscila entre 16 y 70 años (Delgado, 2001 y 2013), dichas trabajadoras realizan un trabajo, ya no manual, sino más especializado, como consecuencia de la mayor incorporación de procesos computarizados al proceso de producción y a transformaciones en la organización del trabajo. Desarrollan un trabajo polivalente, que implica mayor nivel de abstracción. ¿Cómo perciben las trabajadoras este desempeño laboral?

Las trabajadoras mencionan que es un trabajo “fácil”, pero si es cansado, al laborar por 8 o 12 horas en una misma posición, con media hora para comer, y escasos minutos para ir al baño.

- Jabil contrata personas con discapacidad, “que dan menos problemas”, y que de alguna manera u otra les permite justificar su política incuyente, ante el estado.
- “ya que en ocasiones no se les pone a hacer nada”, según refieren trabajadores entrevistados.
- Su nivel de escolaridad predomina el nivel de secundaria, bachillerato y algunas trabajadoras estudiantes de licenciatura y con licenciatura terminada.
- Inseguridad laboral: No siempre se cumple con las normas de seguridad laboral, lo que provoca accidentes de trabajo.
- Horarios flexibles: pueden ser de ocho a 12 horas o más, muchas veces en contra de la voluntad del trabajador.
- Si faltan un día de trabajo se les descuenta
- Indemnizaciones injustas al ser despedidos
- Se les pide prueba de embarazo: En este caso Jabil ha solicitado esta prueba a sus trabajadoras, según el puesto de trabajo que va a desempeñar, para evitar afecciones a su salud.
- Es bueno para las trabajadoras recibir las prestaciones de ley como son el seguro social, el derecho a la vivienda INFONAVIT, y vales de despensa, que en el autoempleo no lo tienen. Situación que se deteriora al ser contratadas por empresas outsourcing, ya que corren el riesgo de perder sus prestaciones como el crear antigüedad, vacaciones, servicios médicos, entre otros. Lo anterior como consecuencia de que las empresas contratistas no siempre cumplen con lo que marca la ley en ese sentido.
- Llama la atención la mayor edad de las trabajadoras contratadas, quienes al tener 50 años o más, a pesar de tener un grado como profesionistas, contadoras por ejemplo. Consideran que “no es fácil encontrar trabajo fácilmente en otro lugar por su edad” (Delgado, op. cit. 2012).
- Es un hecho la mayor flexibilidad en las relaciones de trabajo que se imponen a la clase trabajadora. Lo cual se ve favorecido por la reciente reforma laboral, aprobada en noviembre de 2012 en México.

3. Económica

Nivel salarial y prestaciones

Según información de CEREAL (2015), tomada de las aproximadamente 2,000 asesorías legales que la institución otorga cada año, en 1995 el salario promedio de un operario de producción de la industria electrónica de México era de 120 pesos diarios, el cual se redujo a 112 pesos diarios en 2014.

Los operarios de JABIL, en particular, tienen 5 niveles salariales: el que entra sin calificación, se encuentra en el nivel 1 y recibe como salario \$93 pesos diarios (equivalente a dos salarios mínimos en el 2010), más \$480 en vales de despensa mensuales, \$77 mensuales de bono por no tener faltas y \$123 mensuales de bono por responsa-

bilidad y productividad. El salario de un operario nivel 1, neto al mes es de \$3,470.00 (2010).

Salario que le alcanzará al trabajador sólo para pagar algunos de sus gastos indispensables, más no para cubrir todas sus necesidades. Razón por la que los trabajadores buscan doblar turno, lo que resulta a la larga agotador para su salud. Ya que en 2010 el precio de la canasta básica era de \$5,513.00, que no incluyen alimentación, servicios médicos y escolares, En el 2016 se requiere un promedio de 16,000.00 pesos mensuales (Del Toro, 2015), y los trabajadores siguen ganado cuando mucho dos salarios mínimos diarios, que asciende a \$73.04 pesos, que no alcanza a cubrir esa cantidad.

4. Social

Equidad de Género en Jabil

En JABIL, cuidan de la no discriminación hacia las mujeres y el resto de sus trabajadores a través del convenio con el Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES), con un modelo de Equidad de Género. Razón por la cual fueron evaluados por dicha institución y han recibido una certificación oficial. Han recibido también el Premio Nacional del Trabajo y de Nueva Cultura Laboral, entre otros muchos (entrevista, junio 2009).

- En el 2006 se les certifica como Empresa Familiarmente Responsable, ya que la empresa busca lograr equilibrio entre la casa y el trabajo, principalmente a quienes quieren laborar más tiempo extra, y quienes llegan a las 60 hrs semanales.

El modelo de Equidad de Género sugiere no pedir a las trabajadoras la prueba de embarazo, Jabil si exige la prueba de embarazo, sólo para protección de las trabajadoras, dependiendo para el puesto que se les requiera, ya que por ejemplo en almacén tendrán que realizar cargas pesadas, tampoco las podría mandar al turno nocturno. (según refiere la gerente entrevistada).

La nueva reforma laboral, en efecto, define que no se pedirá prueba de embarazo a las trabajadoras de nuevo ingreso, aún así se sigue infringiendo la ley en este sentido.

- La empresa considera que sus trabajadores reciben trato digno e igualdad de oportunidades, ya que respetan la preferencia sexual, por ejemplo transvestidos, lo que les ha generado problemas con las trabajadoras, sobre todo mayores, ya que por ejemplo “no quieren que entren al baño de ellas, pues los consideran hombres”.

Se les han impartido pláticas a todos los trabajadores “con personas que han venido desde México, (de INMUJERES), para sensibilizarlos al respecto”. No se consideran discriminatorios, ya que reciben personas que usan piercing, tatuajes, con discapacidad, tales como invidentes y sordo mudos, para quienes se les buscan espacios

especiales donde puedan trabajar. Estos últimos les resultan más estables y menos problemáticos (entrevista a gerentes, 2010).

Dicha empresa ha sido catalogada y valorada por CEREAL (2013) como “mala” al no contribuir en los últimos años a mejorar las relaciones y condiciones de sus trabajadores.

Si revisamos el contexto en el que laboran las trabajadoras y los trabajadores, el bajo salario que se les paga y el tipo de contratos que ofrecen, no se puede hablar de equidad, ni de buenas condiciones de trabajo. Tampoco se habla de equidad en tanto, que al primer reclamo o protesta por tratos injustos, son despedidas las trabajadoras, se agrega a ello, la falta de representación sindical. Todo enmarcado en un contexto de flexibilidad, no se puede hablar de equidad (Delgado, 2013).

La Industria de Autopartes

La industria automotriz por su importancia económica, es considerada como un sector estratégico para el desarrollo de México y se refleja en los siguientes indicadores: Las exportaciones representan el 23.5% del total del país y el 29 % de la industria manufacturera; es el octavo productor de vehículos y el 4º exportador a nivel mundial y sus remuneraciones equivalen al 2.1 en promedio del resto de las manufactureras.

Genera a su vez, un efecto multiplicador en otros sectores del país como la industria del vidrio, acero, hule, aluminio y plástico entre otras. Sus exportaciones superan a las del sector petrolero, genera una derrama tecnológica en otros sectores (electrónico, eléctrico y aeroespacial) tiene un alto potencial de crecimiento y generación de empleos (Secretaría de Economía, 2012).

Es importante señalar que la industria automotriz en México se conforma por dos tipos de industrias: La industria terminal que son las empresas que se dedican a la producción final y ensamble de vehículos y la Industria de Autopartes que son empresas que producen motores, componentes, y partes automotrices para la industria terminal y el mercado de refacción.

La Industria de autopartes mexicana, es el sector que no ocupa en este trabajo, es el quinto productor y exportador a nivel mundial, la producción de este sector está enfocada a la producción de partes eléctricas, telas, alfombras y asientos, partes para motores, transmisiones, accesorios, estampados, frenos, llantas, carrocerías, vidrios y parabrisas, motores de gasolina y diésel (Sría de Economía, 2012).

La localización y especialización de la producción de las empresas de autopartes en México ha conformado 4 importantes Clusters de productos automotrices en el País Región Noreste, Noroeste, Sureste y Centro Bajío, como puede apreciarse en el Cuadro 1.

Cuadro 1

Localización y Especialización de la Producción de Autopartes en México, 2013

Region	Plantas y ubicacion	Productos/sistemas
1.Región Noroeste	70 plantas : ubicadas en Chi-huahua, Nuevo León, Coahuila ,Tamaulipas	Sistemas de aire acondicionado y calefacción, componentes de interiores y accesorios eléctricos para automóviles.
2.Región Noreste	198 plantas : Baja California Norte y Sur, Sinaloa, Sonora y Durango	Aires acondicionados, sistemas automotrices, partes plásticas, partes para el sistema eléctrico, partes para motor y maquinados.
3. Región Sureste	101 plantas : Tlaxcala, Puebla, Estado de México, Morelol, Hidalgo y Distrito Federal.	Asientos, aire acondicionado, gatos hidráulicos, componentes interiores, partes para motor, sistemas eléctricos, estampados y suspensión.
4.Región Centro-Bajío Productos y Sistemas	142 plantas: Jalisco, Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes y San Luis Potosí.	Estampados, componentes eléctricos, frenos y sus partes, productos de hule, partes para motor y transmisión para automóviles.

FUENTE: Secretaría de Economía. Pro México Inversión y Comercio. Industria de Autopartes. Unidad de Inteligencia de Negocios, México, 2013. P. 14.

La producción de autopartes de la **Región-Bajío**, permitirá dinamizar la producción de autopartes en el Estado de Jalisco, lo que generará un efecto dinamizador dentro de la industria manufacturera de nuestra entidad tanto en producción como en la creación de empleos.

En el año de 2015, se llevará a cabo un proceso de *relocalización* e instalación de empresas maquiladoras japonesas y alemanas en el Municipio de Lagos de Moreno en Jalisco. Se instalarán en nuestra entidad un 11 empresas de autopartes en el Parque Industrial Lagos de Moreno, 6 de origen japonés y 5 alemanas (Secretaría de Desarrollo Económico de Jalisco, 2015). La primera planta que se instalará en este parque será la japonesa *Advics* productora de frenos, que generara inicialmente 250 empleos y 20,000 para el año 2020, con una inversión inicial de 26.5 millones de dólares, y la Alemana *Bader* fabricara asientos de piel. El parque industrial Lagos de Moreno, favorecerá a la creación e instalación del primer "*Cluster Automotriz en Jalisco*" con proveedores de autopartes en el nivel Tier1 y Tier 2., y se perfila como una nueva ciudad industrial emergente en el corredor automotriz del centro de México, el cuál aglutinará a más de 60 empresas automotrices. Este parque industrial resultará estratégico por el cruce de dos de los corredores carreteros más importantes del país (Guadalajara-San Luis Potosí y Querétaro) y permitiría suministrar autopartes a las armadoras de General Motors, Honda, Nissan y Mazda (El Economista, 15 enero 2015).

La mano de obra femenina en la industria de autopartes

A partir de los años ochenta, en el marco de la reestructuración productiva de la industria de autopartes en el norte de México, se inició la incorporación productiva de las mujeres en esta industria, debido a la introducción de nuevas tecnologías tanto en maquinaria y equipo como en administración del trabajo. Esta nueva proliferación de tecnologías nuevas fue un proceso generalizado por los diversos tipos de industrias automotrices (terminales, de autopartes, de ensamble y maquiladoras y fue liderado por las principales firmas automotrices).

Carrillo (1992) en su estudio “Mujeres en la industria automotriz” señala que:

Las mujeres tradicionalmente han tenido una participación marginal en la industria automotriz en México (...) su participación se ubicó en procesos de ensamble de vestiduras, donde la habilidad con la máquina de coser y con los dobleces y pegados eran el principal requisito para utilizar mano de obra femenina. Es en la empresa Ford en el año de 1932, dónde se tiene como antecedente el inicio de la participación de la mujer dentro de esta industria en sus líneas de producción en las actividades señaladas anteriormente

A partir de 1982. que se da un salto en el empleo en el sector de autopartes en el norte de México, el crecimiento de las firmas multinacionales Ford, Chrysler y General Motors empiezan a demandar fuerza de trabajo con bajos costos y empleos de mano de obra flexible, esto permitió la feminización de la mano de obra femenina en la industria automotriz a partir de los 80 en los municipios fronterizos y no fronterizo para lo cual el 70% empleos (de un total de 600,000) era mano de obra femenina (Carrillo, 1992 O. cit.).

Podemos decir que desde 1975 a 1990 en el sector de autopartes se fue incrementando la mano de obra femenina de un 50 hasta 70 por ciento en los municipios fronterizos y no fronterizos respectivamente. Dos son los elementos que se consideran centrales en este proceso de feminización de la industria automotriz: primero, la masiva incorporación de mujeres de sus inicios en este tipo de industrias de la IME en el norte del país y segundo, la participación de mujeres tanto en plantas intensivas en trabajo, como intensivas en capital y tecnología y de bajos salarios. Un hecho importante que se merece recalcar en el estudio de Carrillo, es que dentro del proceso de reestructuración salarial del sector automotriz, fue que a la par que disminuyeron los salarios, aumentaba el número de mujeres laborando en estas plantas automotrices.

El caso de la empresa Sistema de Arneses K&S, S.A. de C.V.

El estudio de la empresa Sistema de Arneses K&S, S.A. de C.V. , es parte de una investigación más amplia que se realizó en el año 2004, bajo título “ La Reestructuración productiva y mercado de trabajo en la industria de autopartes de la Zona Conurbada de Guadalajara en el marco del proceso de apertura comercial en Jalisco”, cuyo objetivo fue conocer el proceso de la reestructuración productiva de esta industria en aspectos como la tecnología, la organización del trabajo y la flexibilidad laboral en la

contratación y en el uso de la mano de obra, y cuáles fueron los cambios que se produjeron en su mercado interno de trabajo (Peyro, 2004).

Esta empresa que inicio sus operaciones en el año de 2001 en Lagos de Moreno, Jalisco actualmente ya no está en operaciones en nuestra entidad, pero si nos permite visualizar dentro del marco de la reestructuración productiva y la flexibilidad laboral como se manifiesta el “trabajo precario” en la industria de autopartes de Jalisco.

Sistema de Arneses, K&S Mexicana, es una empresa maquiladora de autopartes de origen japonés, dedicada a la fabricación de arneses. Los arneses son el sistema nervioso de los vehículos. Los arneses se instalan en los motores, paneles, asientos, sistemas de iluminación, etc. La empresa pertenece a la empresa multinacional japonesa “Sumitomo Electric Wiring Systems” con presencia en 30 países y más de 200 plantas distribuidas en todas las regiones del mundo como son: Europa, Asia, Estados Unidos, África y América Latina, la cual genera alrededor de 127,389 empleos globales, y es el 3er productor de arneses a nivel mundial. (Carrillo y Miker, 2014).

A nivel regional, en 2003, Sumitomo trasladó el total de sus plantas manufactureras de Estados Unidos a México, integrada por tres empresas: 1. Sistema de Arneses K&S Mexicana, S.A. de C.V., 2. Conductores Tecnológicos de Juárez, S.A. de C.V. y 3. Autosistemas de Torreón, S.A. de C.V. La ventaja salarial y los bajos costos de la mano de obra femenina, permitieron la localización de estas empresas en Jalisco.

Esta industria, se caracteriza por emplear principalmente mujeres debido a su destreza manual, que se requiere para la producción de arneses. Da prioridad a utilizar mano de obra no calificada y de bajos salarios, para enfrentar la competencia global; situación que favorece la contratación de las mujeres y señalada por diversos autores dentro de la industria maquiladora (Carrillo, o.p).

La producción de esta empresa maquiladora de autopartes, estaba sujeta a una fuerte presión para reducir costos, y su producción se caracteriza por su gran volumen y cambios en la producción. Esta planta produce 4 tipos de arneses lo que dificulta estandarizar el proceso productivo o de automatizarlo de forma permanente. El elevado contenido tecnológico de los arneses provoca, que su diseño y manufactura sea complejo. Además, la diversidad de modelos de vehículos, exigía que las plantas maquiladoras de arneses tuvieran alta flexibilidad para cambiar y ajustarse a la demanda del mercado. La flexibilidad laboral (numérica y funcional) es quizás una de sus características centrales, que permitía hacer los ajustes necesarios,

La empresa Sistema de Arneses K&S Mexicana, inicio operaciones en el municipio de Lagos de Moreno, Jalisco en el año de 2001 e instalo 2 plantas más en Mexquitic y Huejucar. La ubicación esta empresa obedecía a dos estrategias: contar con abundante mano de obra barata o bien la concentración regional para estar cerca de sus clientes.

Su principal mercado son los Estados Unidos de América y produce arneses para la empresa NISSAN, bajo los criterios muy rigurosos que esta industria ensambladora automotriz establecía. Esta industria que se caracteriza por sus bajos salarios, intensidad en trabajo manual, su producción de bajo valor agregado cuantitativamente, contratava principalmente mujeres porque el tipo del proceso de producción de los

arneses, se requería de la destreza y habilidad manual que tienen las mujeres, aunado a su paciencia y responsabilidad (Entrevista LRI Lulu/Maria Elena Peyro, 2004).

Los requisitos principales que se requería la empresa para contratar a sus trabajadoras, es que estas presentaran buena salud, tuvieran buena visión, destreza manual, y pudieran leer y que seguir indicaciones de los tableros llamados *Convello* ubicados en cada línea de producción.

El número de empleos en promedio que generaba esta empresa era de 500 trabajadores donde el 80% eran mujeres y 20% restante hombres. En cuanto a sus salarios estos representaron entre el 50 y 60% de los costos de producción. Si comparamos la diferencia salarial de esta empresa con empresas de Estados Unidos era de 5 a 1.

La tecnología que manejaba la empresa era 80% es manual y 20% automatizada. Sólo contaba con un robot dentro de su proceso productivo, que no daba órdenes solo observa que el proceso se realizara correctamente.

La empresa se organizaba por cinco departamentos y seis líneas de producción con dos turnos de trabajo, cada línea contaba con un supervisor masculino y este se apoya por 6 operarios con diferente categoría. La empresa trabajaba en equipos denominados *Kaisen* el cuál es un sistema de organización que permitía la mejora continua tanto en el personal como en ambiente laboral y en el área de trabajo. (Entrevista con gerente de producción y visita a la planta)

La precariedad laboral en la Industria Sistema de Arnese K&S, S.A. de C.V.

Las dimensiones que se delimitaron en este trabajo para analizar la precariedad laboral del empleo femenino en esta empresas son: la temporal, la organizacional, económica y social y de las cuales se obtuvieron los siguientes resultados de esta investigación:

1. Temporal

En el caso de la empresa Sistema de Arnese, encontramos la contratación temporal y definitiva.

El tipo de contratación temporal de hasta más del 50 por ciento de sus trabajadoras, es una forma de precariedad laboral en esta industria, ya que al inicio de cada año por diferentes causas como: cambios en la demanda de mercado, disminución en los costos de producción global o regionalmente, o por requerimientos de nuevos tipos de arneses anualmente debido la introducción de nuevos modelos de autos para la empresa Nissan, esta mano de obra femenina principalmente, es despedida una vez disminuye la demanda de producción sin otorgarles ningún tipo de compensación.

Para la contratación de trabajadoras los requisitos principales que exigía la empresa era que estas presentaran buena salud, visión, destreza manual, y pudiera leer porque había que seguir las indicaciones de los tiempos y movimientos en cada línea de producción ubicados en los tableros. Sus contratos eran 40 por ciento temporales y 60 de planta.

La subcontratación fue otra forma de empleo precario que utilizó la empresa, para atender diversas áreas de su planta la administrativa, de limpieza, de vigilancia, de transporte y de elaboración de uniformes.

Encontramos una “alta rotación” de sus trabajadoras por renunciadas voluntarias ya que disminuía considerablemente la plantilla de personal debido a que el ambiente laboral era muy tenso, había muchos roces entre el personal administrativo, los supervisores y los mandos medios ocupados por hombres los cuales ejercían fuerte control y discriminación con las trabajadoras. Aunado al fenómeno de alta rotación que se observó dentro de esta empresa al inicio de cada año, se debía también al autoritarismo y a la discriminación que ejercían los supervisores sobre sus trabajadoras, al tipo de proceso productivo que era muy cansado, y a las extensas jornadas laborales de hasta 12 horas diarias, donde las trabajadoras permanecían paradas.

Sistema de Arneses, era una empresa con poca movilidad vertical para sus trabajadoras, en particular, para las mujeres, ya que solo se contaba con 6 categorías de puestos y las últimas tres están a cargo de hombres. En esta empresa el criterio de antigüedad no fue un criterio importante para la movilidad de las trabajadoras dentro de la planta, los criterios que se utilizaron preferentemente fue: la calificación en el puesto, conocimiento del proceso productivo, experiencia y actitud frente al trabajo por parte de las trabajadoras.

El despido masivo de sus trabajadoras temporales es de hasta un 40 por ciento, de su personal, era una constante en esta empresa, como consecuencia de la disminución de la demanda de mercado, o por que finalizaba algún proyecto de producción de arneses.

2. Organizacional

El promedio de empleos de esta empresa es de 500 trabajadores, pero se llegaba a contratar hasta 700 plazas para cumplir la demanda de producción.

El tipo de empleo en esta empresa se caracteriza por ser un empleo poco calificado, intensivo en trabajo, de bajos salarios, predominaba el trabajo manual, rutinario y con alto grado de control por parte de la empresa.

La jornada laboral en esta industria era de 45 horas a la semana, pero ésta podía ser modificada en función a las necesidades de la empresa y sin un consenso entre las trabajadoras. La empresa es la que determinaba los horarios de trabajo y la necesidad de trabajar horas extras. Esta industria maquiladora contaba con dos turnos de trabajo de 7:00 am a 4:30 pm y de 4:30 pm a 1:00 am., las obreras podían ser cambiadas cada 15 días entre uno u otro horario y sin concederles el derecho a protestar. Las jornadas laborales, era una forma de precariedad laboral en esta empresa, ya que se establecían y estaban sujetas por diversos factores: por la demanda de mercado, un nuevo proyecto de arnés, y otras necesidades sujetas a la empresa. Esta maquiladora de autopartes, obligaba a las empleadas a trabajar horas extras, mediante la firmar una carta de compromiso que deslindara de responsabilidades a la empresa. En el año de 2004, las obreras tuvieron que trabajar un promedio de 12 horas diarias durante ocho meses,

esto produjo un nivel de desgaste físico muy intenso, la causa fue la introducción de un nuevo tipo de arnés de alta tecnología para un nuevo modelo de automóvil de la empresa Nissan establecida en Aguascalientes (Peyro, 2004).

3. Económica

Los bajos salarios

El mayor grado de precariedad que se da dentro de esta empresa maquiladora de autopartes es por el concepto de bajos salarios, los cuales eran insuficientes para cubrir las necesidades más básicas para las empleadas.

Una obrera cortadora de tubo (operaria 2/ Peyro) nos señaló respecto a los salarios de la empresa lo siguiente:

Un problema que tiene esta planta es que los salarios son muy bajos, en esta empresa tengo 4 años trabajando, comencé ganando 480 pesos por semana y ahorita solo recibo 630 semanales, si faltas por enfermedad aunque les presentes los papeles del IMSS, de todos modos nos descuentan, yo tuve que solicitar un préstamo al sindicato y este no me lo autorizo.

La política de competencia de esta maquiladora, estaba cimentada por los bajos salarios, para enfrentar a sus competidores y permanecer en el mercado, ya que se basaba por el régimen de los salarios mínimos. La empresa pagaba en promedio dos salarios mínimos diarios, el rango de salarios menor estaba entre 100 y 186 pesos diarios en el 2004.

Los salarios semanales de las trabajadoras, era en promedio es de 700 pesos, pero en entrevistas realizadas a las trabajadoras había algunas que ganaban menos, es decir, 480 pesos semanales.

En la empresa, la estructura de los salarios dependía del número de categoría salariales que son seis los tipos de obreros operarios: Los de nuevo ingreso; calificado a y b; especializados a, b y, Utility. Lo que nos explica las grandes diferencias salariales que existía entre de las obreras.

La empresa otorgaba un bono mensual por asistencia y puntualidad a las trabajadoras pero a cambio les exigía, no faltar, no tener llegadas tardes y si alguna obrera se ausenta un día por motivos de enfermedad ya no tenía derecho a él, por lo que las trabajadoras acuden muchas veces enfermas a trabajar para no perderlo.

4. Dimension social

Salud y seguridad social

El proceso de trabajo rígido y con duración de más de 9 horas y media, aunado a un ambiente laboral muy tenso, genero diversos problemas de salud a las empleadas como: mala circulación, como son las varices porque permanecen paradas muchas ho-

ras, en su lugar de trabajo, fuertes dolores de espalda, calambres, dolores musculares, infecciones en las vías urinarias, presión alta y estrés.

La seguridad social era otorgada a través de los servicios médicos del IMSS, pero la mayoría de las trabajadoras no acudía para no perder su bono de puntualidad y asistencia y a que muchas veces la empresa a pesar de que se les expidió incapacidad por enfermedad, esta empresa la maquiladora de autopartes de arneses, de todas formas descontaba su falta de asistencia en su salario semanal.

Afiliación sindical

Las trabajadoras si gozaban de libertad para su afiliación sindical en el sindicato de la empresa que pertenecía a la CTM, el porcentaje del personal afiliado era alrededor del 70% de las trabajadoras; aunque el sentir de la mayoría de las empleadas es que éste no les hacía caso a sus peticiones, no las apoyaba, si pedía préstamos no se los otorgaba o tardaban hasta 15 días en resolver, no les ayuda a gestionar con la empresa el pago de transporte que les cobra la empresa por trasladarlas aun cuando trabajaran horas extras.

El sindicato no tenía concertación con la empresa en aspectos como el proceso productivo, tecnología, contratación de personal, horarios de trabajo, organización del trabajo, solo era un mediador entre los trabajadores y la empresa.

Análisis comparativo de la precariedad laboral de la industria electrónica Jabil Circuit de México y la industria de autopartes Sistema de Arnese K&S Mexicana, SA de CV

Los resultados del análisis comparativo de la precariedad laboral en la empresa electrónica JABIL y la de autopartes Sistema de Arnese K&S Mexicana, S.A. de C.V. se pueden apreciar en los cuadros 2,3,4 y 5 donde observamos tanto las diferencias como las similitudes de la precariedad laboral ambas industrias, la empresa JABIL CIRCUIT DE MEXICO y la empresa Sistema de Arnese K&S Mexicana en sus dimensiones temporal, organizacional, económica y social.

Las dimensiones objetivas de precariedad laboral adaptadas de la propuesta de Rodgers y Rodgers (1989) y del proyecto de ESOPE (2005) y que son retomadas en la estrategia metodológica del trabajo de "Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional" de Guadarrama, Hualde y López (2012: 223-225), son las que utilizaremos para analizar la precariedad laboral del empleo femenino en estas empresas maquiladoras establecidas en el estado Jalisco.

En la **dimensión temporal** que se observa en el cuadro 2, hace referencia a la "estabilidad y el empleo" a través del tipo de contratación, tanto la empresa electrónica Jabil como la de autopartes Sistema de Arnese presentan una gran similitud en el tipo de contratación, es decir utilizan una gran cantidad de *empleos temporales, cíclicos o estacionales* para la manufactura de sus productos, basados fundamentalmente en la demanda del mercado o por proyectos, los trabajadores son despedidos fácilmente en

el momento que ya no se les necesita; en ambas empresas utilizan los contratos tanto permanentes como temporales; se contratan principalmente mujeres por su destreza manual, paciencia y responsabilidad; son empleos con alta rotación; su empleo manual es intensivo; hay ambiente laboral tenso y mucho estrés, utilizan mano de obra más vulnerable como son las mujeres y discapacitados y hay un fuerte control de las trabajadoras por parte de la empresa.

Las diferencias encontradas en la contratación de la mano de obra femenina, entre ambas industrias se da en las políticas del perfil de las trabajadoras, ya que la variables como edad, origen de mano de obra, nivel de escolaridad, experiencia laboral, capacitación, etc. van a estar están sujetas al proceso productivo y a la tecnología empleada en la producción de cada industria.

Cuadro 2

Análisis comparativo de la precariedad laboral de la industria electrónica Jabil y la industria de autopartes Sistema de Arneses K&S Mexicana, S.A. de C.V.

Dimensión Temporal

Dimensión	Industria Electrónica	Industria de Autopartes
Temporal	<ul style="list-style-type: none"> • Los contratos de trabajo en Jabil pueden ser definitivos y temporales: 70% definitivos, 30% temporales. • • Dependiendo de la empresa que contrate los servicios de JABIL, pueden ser de 3 a 11 meses, y son contratados, pueden contar hasta con 12 años de antigüedad (Delgado 2013). • Ante cambio de dueño, se les ha propuesto a quienes han generado más años de trabajo, renovar sus contratos, haciéndolas firmar nuevos, sin conocer los alcances que esto puede tener, • Muchos trabajadores son despedidos, si la empresa no los requiere sin el pago de indemnización justa. • Alta heterogeneidad y alto grado de control del trabajo por parte de empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratación de empleo estable con empleos temporal. • <i>Empleos temporales</i>, en función de la demanda de mercado, por cambio de producto, por cambio de modelos de los autos c/3 años y por competencia de costos entre empresas. • <i>Empleo manual</i> intensivo y rutinario. • Alta rotación inicio del año debido que la producción está sujeta a demanda de mercado. • Requisitos de contratación: género criterio importante, mujeres 90% de contratación, el origen de mano obra importante (poblados alejados al centro Lagos) mujeres de buena salud, vista, destreza manual, sepan leer, jóvenes 18-45, sin experiencia o capacitación en el puesto, mujeres solas por migración de la pareja. • Contratación mujeres diferenciada : <i>manufactura</i> (sin experiencia, sin calificación, habilidad puesto, secundaria terminada) <i>control de calidad</i> (personal más capacitado, y mayor nivel de estudios, preparatoria terminada). • <i>Subcontratación</i> otras áreas fuera de manufactura como : administrativas, vigilancia, limpieza, uniformes. • Poca movilidad vertical. • Ambiente tenso y fuerte estrés.

Fuente : elaboración propia tomando como base los estudios del trabajo de campo

En la *subcontratación* de mano de obra, las diferencias que encontramos en estas industrias, es que la electrónica contrata de forma directa a sus trabajadoras siempre y cuando no tenga la necesidad de contratación masiva, y la de autopartes no utiliza la subcontratación dentro del área de manufactura, sólo en áreas administrativas, vigilancia, limpieza, transporte y uniformes.

En la **dimensión organizacional**, que incluye los puestos que ocupan las trabajadoras, así como los turnos y las jornadas laborales, se perciben algunas diferencias en ambas industrias : La organización del trabajo y el proceso productivo es diferente lo que lleva a requerir un perfil diferente en su mano de obra femenina en cuanto a edad, calificación en el puesto, capacitación, escolaridad. En ambas empresas, hay discriminación y segregación de las trabajadoras. Las jornadas semanales de trabajo son en promedio de 45 horas, pero se observaron jornadas diarias de 12 horas por aumento de producción o cambios del producto en el mercado. En cuanto a la estabilidad en el empleo en ambas industrias la electrónica y de autopartes existe alta rotación , (véase Cuadro 3).

Cuadro 3

Análisis Comparativo de la precariedad laboral en la Industria electrónica Jaibil y la industria de autopartes Sistema de Arneses K & S, Mexicana, SA de CV
Dimensión Organizacional

Dimensión	Industria Electrónica	Industria de Autopartes
Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo Polivalente, realizan varias actividades a la vez, manejando máquinas computarizadas. Combinan el trabajo manual y de mayor nivel de abstracción • Horarios de trabajo: Los horarios pueden ser elegidos por los trabajadores o asignado por la empresa según sus necesidades, para el personal obrero son cinco; 1) 6 am- 2pm L-S; 2) 2 p.m-9pm L-S; 3) 9 p.m – 6am L-V; 4) 8 a.m-5:30p.m L-V; 5) 6 a.m- 6p.m viernes a lunes. • Trabajo de horas extras, se ven obligados a trabajarlas si la empresa se los requiere. Aunque por sus bajos niveles salariales, muchos lo aceptan con gusto. • Control estricto sobre horas para comer, para ir al baño. • Cierta nivel de movilidad dentro de la empresa: las trabajadoras pueden ascender de puesto, según lo requiera la empresa y por sus mayores niveles de capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo poco calificado • Empleo intensivo en trabajo manual y rutinario • Alto grado de control por parte de la empresa y supervisores (ocupados por hombres). • Mejores condiciones en empresas productoras de automóviles. • Jornadas trabajo de 9 horas y media y hasta 12 hrs por día. • Jornada 45 horas semanales. • Empleo con alto desgaste físico por proceso productivo. • Horarios de trabajo : matutino y vespertino • Cambios de horarios cada 15 días entre matutino y vespertino sin derecho a protestar por las trabajadoras. • Horas extras determina la empresa sin derecho a protestar y firma obligatoria de común acuerdo. • Poca movilidad vertical. • Segregación y discriminación por supervisores y mandos medios.

Fuente : elaboración propia tomando como base los estudios del trabajo de campo

En la *dimensión Económica*, medida por el salario y las prestaciones que se otorgan a través, de *bonos* y otros premios y estímulos, como la puntualidad, asistencia o la productividad a sus trabajadoras, encontramos lo siguiente: En ambas industria predominan los bajos salarios, ya que es una condición de competitividad en el mercado global. Los ingresos que perciben las empleadas en promedio es de 2 a 2.5 salarios mínimos diarios los cuales no son suficientes para cubrir todas sus necesidades básicas.

Si reciben las prestaciones de ley, sin embargo en las que otorga la empresa, a través de bonos por puntualidad, asistencia y productividad a las trabajadoras, son ofrecidas bajo el cumplimiento de muchas condiciones: el que no es otorgado bajo ninguna causa de enfermedad, por lo que las empleadas asisten a trabajar estando enfermas, no pueden faltar durante el mes y no tener alguna llegada tarde. En este rubro, es la empresa Jabil, ofrece mejores prestaciones, tanto de esparcimiento, prácticas médicas, psicológicas y de apoyos para estudios, a las trabajadoras, lo que no sucede en la industria de autopartes (Ver cuadro 4).

Cuadro 4

La Dimensión Económica de la precariedad laboral en la Industria electrónica Jaibil y la industria de autopartes Sistema de Arneses K & S, Mexicana, S.A. de C.V. Dimensión Económica

Dimensión	Industria Electrónica	Industria de Autopartes
Económica	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de bajos salarios, cuando mucho dos a dos y medio, salarios mínimos. Lo que no alcanza para su canasta básica, y el resto de sus necesidades. • Bonos de productividad y vales de despensa. • Pago de transporte, que no muchas de las trabajadoras lo utilizan, ya que no llegan pronto a sus casas. • Comida a bajo costo que no siempre es de buena calidad. Lo que no eleva en • forma contundente sus ingresos. • Prestaciones de ley: IMSS, INFO-NAVIT, 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajos salarios • Salarios bajos es una condición de <i>competencia</i> por parte de la empresa en el mercado global y dentro de las empresas del mismo corporativo. • Salarios insuficientes para cubrir sus necesidades mínimas. • Dos salarios mínimos es el promedio diario (100 a 186 pesos por día). • El pago semanal en promedio es de \$700.00. • Bono de puntualidad y asistencia <i>condicionado</i>, no es otorgado bajo ninguna causa por enfermedad. • El pago de transporte es a cargo de las trabajadoras. • No se respetan las vacaciones si hay aumento de demanda de producción por demanda de mercado o cubrir necesidades de la empresa.

Fuente : elaboración propia tomando como base los estudios del trabajo de campo

En la *Dimensión Social*, integrada por las prestaciones reguladas por la ley que están integradas legalmente y por la seguridad social y afiliación y representación sindical, se presentan algunas similitudes y diferencias en ambas empresas.

Como se observa en el Cuadro 5, ambas empresas tienen un 70% de afiliación sindical, la Jabil cuenta con sindicato blanco, es decir controlado por la misma empresa; la de Arnese afiliada a sindicato Sinatrave-CTM, con poca representación y gestión sindical ante la empresa para atender las peticiones de las trabajadoras; si cuentan con seguridad social básica del IMSS pero esta prestación no es utilizada por parte de las trabajadoras (de autopartes) para no perder su bono de asistencia y puntualidad, el cual representa una remuneración extra a su precario salario.

Cuadro 5

La Dimensión Social de la precariedad laboral en la Industria electrónica Jabil y la industria de autopartes Sistema de Arnese K & S, Mexicana, S.A. de C.V. Dimensión Social

<i>Dimension</i>	<i>Industria Electrónica</i>	<i>Industria de Autopartes</i>
Social	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad social, basada en prestaciones de ley, IMSS, INFONAVIT • Sindicato Blanco creado por la propia empresa. • Reconocimientos y certificaciones de Jabil a varios programas gubernamentales: • Equidad de Género en Jabil • Han recibido también el Premio Nacional del Trabajo y de Nueva Cultura Laboral, entre otros muchos.(entrevista, junio 2009). • En el 2006 se les certifica como Empresa Familiarmente Responsable. • Despidos injustificados y no debidamente indemnizados. • Las ONG defienden los derechos de los trabajadores, por despidos injustificados, como es CEREAL y CAFOD, que evalúan a las empresas electrónicas de forma permanente y dan asesoría legal a los trabajadores despedidos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad social mínima en IMSS. • Afiliación sindical 70% de las obreras y necesidad de más apoyo y gestión sindical ante la empresa. • Sindicato corporativo. • Sindicato no tiene concertación con la empresa: en la contratación, proceso productivo, tecnología, horarios de trabajo, organización del trabajo. • Problemas y deterioro de salud porque permanecen paradas: mala circulación, varices, calambres, dolores de espalda, dolores musculares, infección vías urinarias, estrés y presión alta.

Fuente: elaboración propia tomando como base los estudios del trabajo de campo.

Las *prestaciones* que se otorgan en ambas empresas son tres: aguinaldo, vacaciones, servicios médicos y préstamos personales. Sin embargo estas resultan precarias, ya que estas se basan según el nivel salarial que reciben que es muy bajo como se señaló anteriormente.

En cuanto a la salud y el deterioro físico de las trabajadoras, se tiene en el caso de la empresa de autopartes problemas de salud como: mala circulación, estrés, varices, dolores de espalda, infecciones vías urinarias y presión alta. En la empresa Jabil, también sus trabajadoras presentan problemas de salud, como agotamiento físico y problemas en sus piernas, no siempre se respetan las incapacidades médicas indispensables.

Conclusiones

En este trabajo se ha realizado un estudio comparativo del empleo femenino y la precariedad laboral de dos empresas de la rama maquiladora: JABIL Circuit de México y Sistema de Arneses K&S Mexicana, SA de CV, las cuales pertenecen a dos ramas diferentes de actividad, la electrónica y la de autopartes respectivamente. De gran importancia para el estado de Jalisco como dinamizadoras de la producción, empleo generado, comercio y valor agregado y por el efecto multiplicador que generan en otras actividades de la industria manufacturera de nuestra entidad.

En estas empresas se han implementado procesos de reestructuración productiva a partir de los años ochenta en ambas industrias, provocando que se instrumentan nuevos procesos productivos, cambios tecnológicos al introducir nuevas máquinas computarizadas, lo que ha provocado precariedad en la mano de obra principalmente femenina.

Si bien es cierto, que los resultados de este trabajo no permiten generalizar todos los hallazgos para el conjunto de la industria electrónica y de autopartes en Jalisco, la información obtenida nos permite conocer las tendencias de *precariedad laboral* que se está generando en estas industrias a nivel local.

Basadas nuestras observaciones y análisis empírico de estas dos ramas productivas, en parámetros como son las dimensiones *temporal, organizacional, económica y social*, podemos concluir que existen diferencias específicas en cuanto a la precariedad laboral de las trabajadoras de la industria electrónica y de autopartes. Sin embargo, de forma generaliza podemos señalar que en ambas industrias predominan la inestabilidad en el empleo debido a la contratación temporal, la subcontratación, alta rotación de las trabajadoras, por las malas condiciones de trabajo y excesivas jornadas de trabajo, salarios insuficiente, pocas prestaciones, despidos injustificado, deterioro gradual en la salud de sus trabajadoras y poca representación sindical, entre otros aspectos más que no garantizan una vida digna.

Es indispensable continuar con el análisis de estas dos ramas productivas, ya que las políticas estatales promueven abiertamente el incremento de las inversiones en la Zona Metropolitana de Guadalajara y el resto del estado, y éstas se han incrementado notablemente en los últimos años, sin cuidar la mejora salarial y condiciones laborales apropiadas para sus trabajadores.

Referencias

- Carrillo, J. (1992). *Mujeres en la Industria Automotriz*. Tijuana, B.C.: El Colegio de la Frontera Norte, 1a Edición.
- CEREAL (2015) , "Prevalen malas condiciones laborales, en la industria electrónica de México, Boletín, 18 de marzo.[Obtenido en Abril de 2015]

- CEREAL, (22 de febrero del 2016) Empleados en México, con la Peor Calidad de Ingresos: OCDE. Noticias Laborales. <http://www.cerealgdl.org/index.php/es/noticias-laborales/139-ocde-empleos-mexico-peor-calidad>. [obtenido en Septiembre del 2016]
- CONASIM, (2015) Comisión Nacional de los Salario Mínimos. http://www.conasami.gob.mx/bol_salario_minimo_2016_11122015.html. (Boletón de Prensa del 11 de Diciembre del 2015), en Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- De la O, (2006) El Trabajo de las Mujeres e la Industria Maquiladora de México; Cuatro Décadas de Estudio. Revista de Antropología Iberoamericana,. Vol. 1. No. 3, Madrid. Ed. Electrónica. file:///K:/De%20la%200%204%20dècadas%20de%20Maquiladoras.pdf. [Obtenido Octubre del 2016].
- De la O M y Medina, N. (2008) La precariedad como trayectoria laboral. Las mujeres de la industria maquiladora en México. Expresion Económica. 100, septiembrediciembre, pp. 49-74, Universidad de Guadalajara.
- Delgado L (2001) El Empleo Femenino en la Industria Electrónica de la ZMG (1986-1994) /EL caso de la AT&T, Productos de Consumo de México)
- Del Toro, (2015): Productos de la canasta básica registran aumento diferenciado, en El Informador, (14 de mayo del 2015) <http://www.informador.com.mx/economia/2015/591911/6/productos-de-la-canasta-basica-registran-aumento-diferenciado.htm> (Obtenido en febrero del 2016)
- Economía, S. d. (2012). *Programa estratégico de la industria automotriz 2012-2020*. México: Gobierno de la Republica.
- Economía, S. d. (2013). *Pro México Inversión y Comercio. Industria de Autopartes. Unidad de Inteligencia de Negocios*. México: 1a. Edición Pro México.
- Guadarrama, Hualde y López (2012). *Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional*. México: Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales. Revista Mexicana de Sociología 74, núm 2 (abril-junio, 2012) : 213-243
- Helena Hirata (1997) GEDISST-CNRS * Perspectiva Internacional sobre las Relaciones Laborales y de Género * [Grupo de Estudios sobre la División Social y Sexual del Trabajo, Centre National de la Recherche Scientifique (Centro Nacional de Investigación Científica), Francia.] Biblioteca digital Friederick Ebert. file:///Users/yolandadelgado/Documents/HIRATA%20Género%20en%20el%20trabajo%20sindical%20:%20experiencias%20y%20retos.%20-%20Part%202.webarchive [Obtenido en Abril, del 2015]
- INEGI. (2014). *Industria Automotriz en México*. México.: Publicaciones del INEGI.
- INEGI. (2015). *CENSO ECONOMICO 2014. Resultados Oportunos. Cifras preliminares*. México.: INEGI.
- Peyro, E. (2004). La Reestructuración productiva y mercado de trabajo en la industria de autopartes de la Zona Conurbada de Guadalajara en el marco del proceso de apertura comercial en Jalisco. UDG. Tesis de Maestría. Guadalajara, Jalisco.
- Rodgers, G. y Janine Rodgers, eds. (1989). *Precarious Jobs in Labour Market Regulation*.

The Growth of Atypical Employment in Western Europe. Génova : International Institute for Labour Studies/Free University of Brussels/Internacional Labour Organization.

Rojas, G. y Salas (2005). La precarización del empleo en México (1995-2004) en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*.

La primera autopartera llega al Parque de Lagos de Moreno (14 de Enero de 2015). *El Economista*.

Otras fuentes

Milenio Noticias, (26 de junio, 2016), <http://www.noticierosdemexico.com.mx/index.php/111606/crece-inversic3a3c2b3n-y-empleo-en-industria-electrc3a3c2b3nica/>, (obtenido en agosto, 2016)

Entrevistas

Representante Sindical /Elena Peyro, abril del 2004.

Operaria 1, Entrevista realizada dentro de la empresa Sistema de Arneses, /Elena Peyro: Junio del 2004

Análisis económico: México-Venezuela 1989-2014

ALEJANDRO JOSÉ COMPARÁN FERRER¹
CARMEN LETICIA JIMÉNEZ REYNOSO
JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA

Resumen

El presente trabajo busca comparar el crecimiento económico de México con el de Venezuela y conocer el bienestar de ambos países. El período de estudio va del año de 1989 a 2014.

Palabras clave: Producto Interno Bruto, Inversión Extranjera Directa, Exportaciones, importaciones, Balanza Comercial, Deuda Pública.

Clasificación JEL: F43

eCOOnOMIC AnALYsIs: mexICO-VenezUela 1989-2014

Abstract

This paper develops a comparison between the economic growth of the Mexico's economy regarding Venezuela's economy and traits to analyze the economic welfare of each of these countries. The study period starts from the year 1989 until 2014. Particularly the analysis includes the evolution of the real GDP, the development of Foreign Direct Investment, the behavior of exports and imports, the trade balance situation and the situation of the public debt in both countries.

Keywords: GDP, FDI, exports, imports, trade balance, public debt.

JEL Classification: F43

1. Profesores del departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara, México. acompara@hotmail.com.

Introducción

El presente trabajo es un análisis de México y Venezuela en materia económica. Busca definir el desarrollo de ambos países. Para empezar, México es un país con un grado de industrialización más avanzado que Venezuela, cuya economía depende casi en su totalidad del petróleo, mientras que la nuestra depende de este cada día menos. Nuestro país exporta muchos productos de alta tecnología mientras que las exportaciones de Venezuela son en su mayor parte de materias primas. El sistema económico de Venezuela es de planificación centralizada mientras que el nuestro es de libre mercado. Ante ésta situación, nos preguntamos: ¿el crecimiento económico de Venezuela ha sido mejor que el mexicano? O mejor dicho, ¿el nivel de vida de Venezuela ha sido más alto que el nuestro? Suponemos que el desarrollo de la economía de México ha avanzado más rápido que el venezolano, aunque en ambos países la pobreza del pueblo ha sido elevada y preocupante. Para ello se analizó un periodo de años bastante largo. Nos basamos en una serie de indicadores económicos como serían la evolución del Producto Interno Bruto real, el desarrollo de la inversión extranjera directa, comportamiento de exportaciones e importaciones, la situación de la balanza comercial y de servicios, así como el estado de la deuda gubernamental. Por último, se presentan las conclusiones principales del presente análisis.

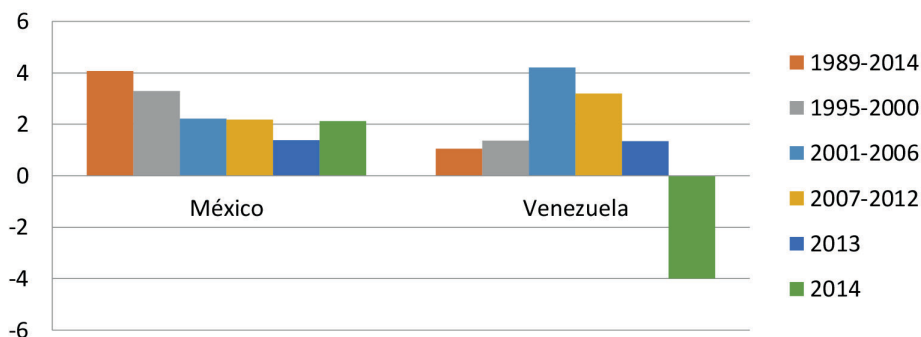
Crecimiento del producto interno bruto real de México y Venezuela

El crecimiento del Producto Interno Bruto real, es decir, deflactando el PIB de acuerdo a la inflación publicada de 1989 a 2014 por el Fondo Monetario Internacional. Ha venido teniendo una desaceleración, para los casos de México y Venezuela durante el periodo estudiado. Con la finalidad de resumir la información presentada se realizaron cuadros resumen por periodos de seis años. Para el periodo de 1989-1994 México tuvo un crecimiento de su PIB real de 4.06 % en promedio anual. En el periodo 2007-2012 el crecimiento del PIB real de México fue de tan solo 2.17 %, es decir, hubo una baja significativa de su producción total, sin embargo, bajó en 2013 a 1.4 % y sólo subió 2.1 % en 2014, lo que significa que el crecimiento promedio del PIB en México ha oscilado alrededor de 2 % en promedio anual, muy por abajo del 4 % que tuvo en el periodo de 1989-1994. (Ver cuadro I y Gráfico 1).

En cuanto a monto el PIB Real fue de 203,326 millones de dólares en promedio anual durante el periodo de 1989-1994, pero durante el año 2014 tuvo un ascenso muy significativo, ascendió a 1 billón 211,814 millones de dólares en el año (ver cuadros I y III), no se conservó en México la dinámica de crecimiento del PIB real de 4.06 % anual, durante el primer periodo estudiado, debido a que en 1993, México firmó el Acuerdo de Libre Comercio con EEUU y Canadá. En ese momento nuestra nación se alineó al crecimiento de estos dos países; un motivo muy importante fue que empezamos a depender en 85 % y más de la economía de nuestro vecino del norte; hacia Estados Unidos, exportamos muchos productos de alta tecnología y dependemos de la inversión de ese país en un grado superlativo, casi todo lo que se produce en nuestro

país va directamente al mercado norteamericano y muchas de las empresas transnacionales que invierten en nuestro país provienen de esta nación. Por otro lado, el crecimiento de Venezuela ha sido tan bajo como el nuestro. Durante el mismo periodo de 1989-1994 sólo creció 1.04 % en promedio anual y ascendió en 2014 a un crecimiento negativo del 4.0 % anual, al igual que nuestro país crece a tasas muy bajas. La diferencia es que, el PIB real paso de 24,218 millones de dólares en promedio anual durante el periodo de 1989-1994, a 261,837 millones de dólares en el año 2014, representando 12 % del PIB real de México en el periodo 1989-1994 y 22 % del PIB real de México en el año 2014. Esto ha colocado a nuestro país como la segunda economía de América Latina, después de Brasil. Aun cuando el crecimiento porcentual del PIB real de ambos países es casi idéntico no lo es con respecto al monto en dólares.

Gráfica I
Crecimiento PIB real %

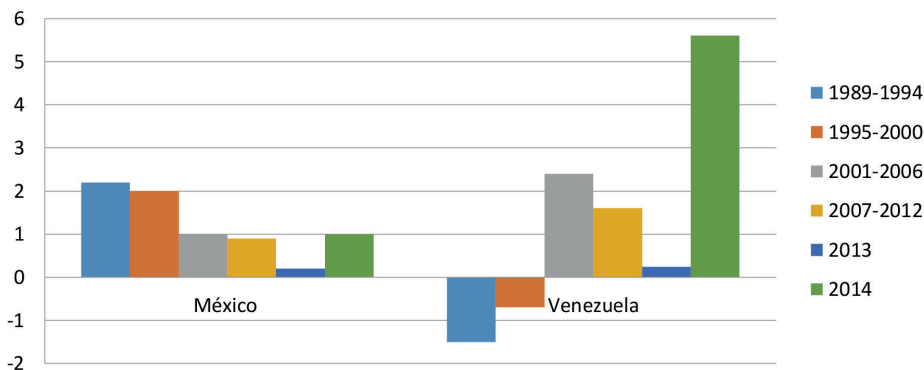


Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

Todavía la situación se torna difícil para ambos países si analizamos el PIB real descontando el crecimiento de la población, esto nos permite conocer el crecimiento empobrecedor que existe entre ambas economías, es decir, el crecimiento de la población aumenta la pobreza y por lo tanto disminuyen los grados de bienestar de la población de un país al tener influencia directa en el bajo crecimiento de la producción. El caso es que para México, si analizamos el periodo de 1989-1994, el crecimiento fue de tan sólo 2.2 % en promedio anual y para el año de 2014 el PIB todavía fue menor de 1.0 %. Diríamos que el crecimiento de nuestro país ha sido bastante bajo, lo que ha ocasionado un aumento a la pobreza y una expulsión bastante exagerada de migrantes hacia el extranjero, principalmente mexicanos que buscan una fuente de empleo en los Estados Unidos. El caso de Venezuela en este sentido se observa con más preocupación: durante el periodo de 1989-1994 su PIB tuvo un crecimiento negativo -1.5 % en promedio anual y durante el 2014 su caída fue más dura, tuvo una tasa negativa que lo sumió al -5.6 % (ver cuadro II y gráfico II). Generalmente los economistas que trabajan en el sector público nos proporcionan cifras del PIB real sin descontar el crecimiento de la población, pues así les conviene porque hacen ver un crecimiento

mayor de la producción nacional, pero el que deberían publicar sería el PIB real descontando el crecimiento de la población, ahí vemos que el crecimiento siempre va a ser mucho menor, como nos lo hace ver este cuadro.

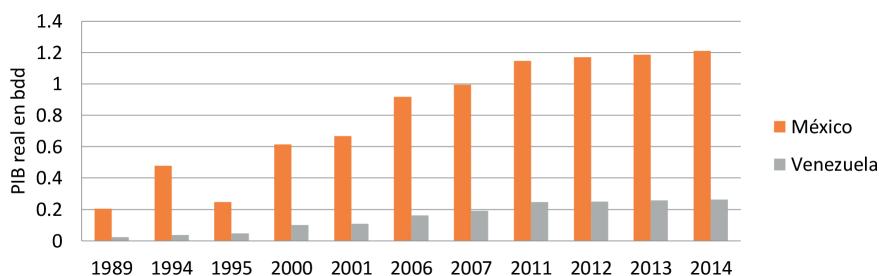
Gráfico II
Crecimiento PIB real por año descartando el crecimiento de la población



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

La diferencia de tamaños de las economías mexicana y venezolana puede verificarse mediante el análisis del cuadro III: el PIB real en billones de dólares para ambas economías y el cuadro IV PIB real de Venezuela en relación al PIB de México. Si observamos el cuadro III, el PIB real de México representa casi cinco veces el PIB real de Venezuela y con respecto al cuadro IV, podemos notar que en el año de 1989, el PIB real de Venezuela solamente representaba el 12 % del PIB real de México y los últimos cuatro años incluyendo 2014 llegó a ser poco más una quinta parte del PIB de México. Por otra parte, el nivel de inflación de México, aunque de los años de 1989 al 1992 era relativamente alta, pasó de 20 % a 12 % anual, respectivamente. La de Venezuela era sumamente alta, la inflación en el mismo periodo fue de 81 % y bajo a 31 % anual. Prácticamente la inflación fue y ha sido más alta en Venezuela que en nuestro país. En la década de los noventa la inflación más alta en México fue en 1995 de 52 % anual y en Venezuela la más alta fue en 1996, que ascendió a 103 % anual. Durante los últimos 9 años en México la inflación se ha mantenido en un 4 % anual, mientras que en Venezuela esta ha ascendido a 33 % anual. La inflación de México en 2014 fue de 4.1 % anual mientras que la de Venezuela subió por arriba de 68 % anual. Esto quiere decir que la economía mexicana tiene una inflación mucho muy inferior a la venezolana (ver cuadros IV, IV bis y gráfico III), véanse los montos del PIB nominal en relación al PIB real, los montos en dólares son mucho más elevados en Venezuela que en nuestro país y son más elevados por el efecto de la inflación.

Gráfico III
PIB real en billones de dólares



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

Tanto la economía mexicana como la venezolana contienen un conjunto de distorsiones que afectan el crecimiento de su PIB y pueden resumirse en los siguientes aspectos:

- El aumento de las importaciones aumentan en vez de disminuir en cuanto a materias primas, alimentos e insumos familiares. En vez de sustituir bienes provenientes del exterior, estos aumentan en valor y volumen.
- La dependencia petrolera: este sector continuó produciendo las divisas para hacer funcionar la economía, pese a que se buscaba romper con esa dependencia. El sistema de exportación petrolera actuaba de manera independiente al proceso de industrialización.
- La reducción del mercado interno: el mercado interno se reduce en vez de agrandarse, debido a la concentración distributiva del ingreso, las prácticas monopólicas y oligopólicas de la industria.
- El incremento del desempleo, la baja capacidad de absorción de los recursos (falta de personal especializado) y el encarecimiento de la vida (D'Elia, 192).

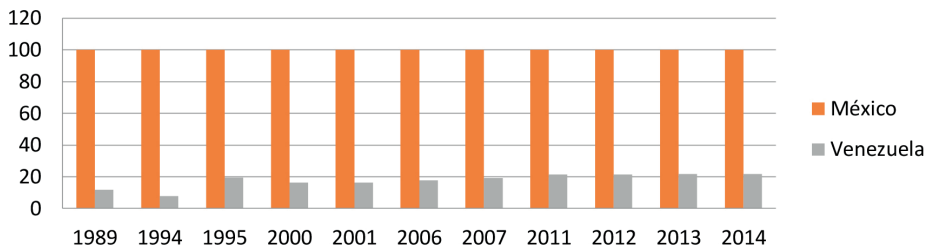
Fuente: elaboración propia con datos del FMI

Inversión extranjera directa (IED)

Nuestro país, durante el periodo estudiado, recibió un monto mucho mayor en IED que la que ingresó a Venezuela; también observamos tasas de crecimiento mayores en México que en Venezuela en materia de Inversión Extranjera Directa (IED). Por ejemplo, durante el sexenio de 1989-1994, en nuestro país la IED fue de 4 972 millones de dólares en promedio anual, y durante el periodo de 1995-2000 creció 12 474 millones de dólares, su tasa de crecimiento fue superior a 150 %; luego, durante el sexenio de 2001-2006, la IED ascendió a 23 151 millones de dólares. Su tasa de crecimiento fue entonces de 86 % en promedio anual. Volvió a crecer durante el periodo de 2013, con respecto al 2012, en 62 %; en 2014 el monto de la IED fue de 22 568 mi-

llones de dólares, un monto menor que en 2013, que fue de 35 188 millones de dólares, una tasa de crecimiento negativa de 36 % (ver cuadro y gráfico V).

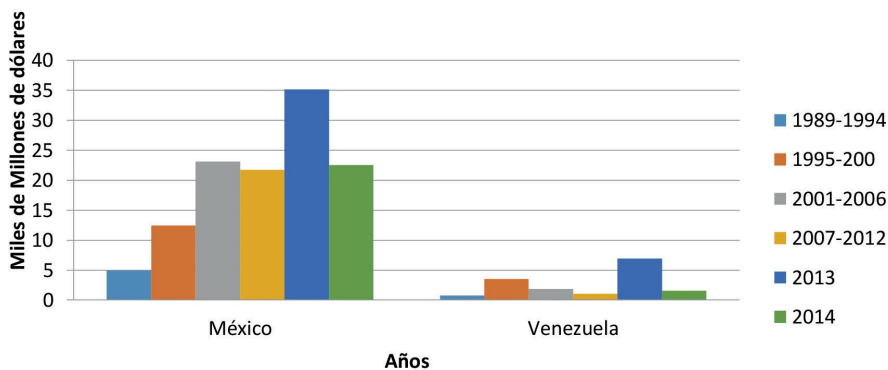
Gráfico IV
PIB real como porcentaje de México



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

La inversión extranjera directa venezolana ha sido históricamente menor en sus tasas de crecimiento y menor en tamaño a la inversión extranjera en México. Solamente durante el periodo de 1995-2000 la tasa de crecimiento fue de casi 4 veces que el anterior periodo de 1989-1994, pero durante el periodo 2001-2006 este fue de 1 818 millones de dólares, una tasa de crecimiento negativa de 49 %; su comportamiento ha sido igual en el siguiente periodo, pero el monto más alto que ha tenido fue en el año 2013, cuando ascendió a 6 927 millones de dólares, pero al tercer trimestre del 2014 representó un monto inferior. Este fue de 1 540 millones.

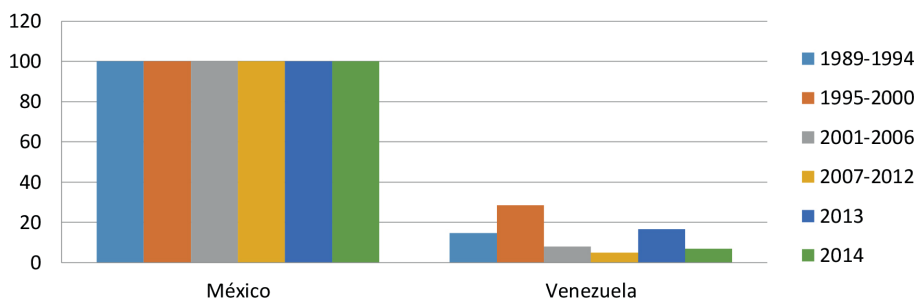
Gráfico V
Crecimiento promedio de la Inversión Extranjera Directa



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

El único el periodo donde la IED (28 %) de Venezuela ha sido mayor a la de México, fue el de 1995-2000; en todos los demás ha sido menor. Por ejemplo, en 2014, sólo fue de 7 %, menor con respecto a la de México (ver cuadro y gráfico VI).

Gráfico VI
Participación de la Inversión Extranjera Directa en relación a México en %



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

La diferencia entre México y Venezuela en materia de inversión extranjera directa, es la relación que tienen ambas naciones con los Estados Unidos. Los gobiernos de Chávez y ahora Maduro no han logrado afianzar la confianza que quisiera la inversión extranjera, pese a la apertura en los negocios petroleros de Venezuela.

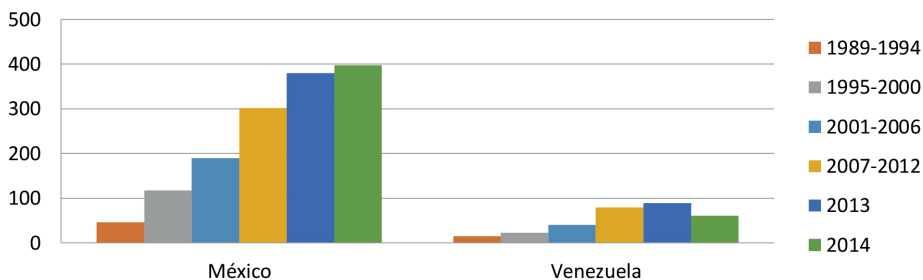
Se armó una arquitectura jurídica capaz de proporcionar confianza a los inversionistas extranjeros: Ley de Protección de las inversiones así como la Ley de Refinanciamiento de la Deuda Externa (Arenas p. 67).

Crecimiento de las exportaciones mexicanas y venezolanas

En el primer sexenio de 1989-1994 las exportaciones de México fueron las más bajas, ascendieron a 46 300 millones de dólares en promedio anual; en el segundo sexenio, es decir, durante los años de 1995-2000, aumentaron a 117 700 millones de dólares. La tasa de crecimiento fue 154 %, un crecimiento bastante significativo. En los siguientes periodos siguieron creciendo pero no al mismo ritmo que el segundo sexenio. En el año 2014 México tuvo el mayor monto en dólares, llegó a los 397 100 millones; no obstante, su tasa de crecimiento fue la más baja, tan sólo creció a 4.5 % anual. Por otra parte, las exportaciones de Venezuela han sido muy inferiores a las de México en monto, durante el primer sexenio de 1989-1994 llegó a los 15 200 millones de dólares en promedio anual y en el segundo sexenio llegaron a los 23 100 millones de dólares en promedio anual; su tasa de crecimiento fue de 52 %, durante el cuarto sexenio fue de 98.5 %, la más alta durante el periodo estudiado. Pero durante el tercer trimestre

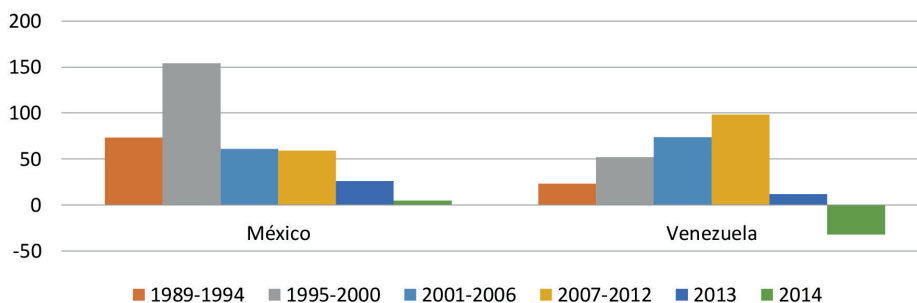
del 2014, la tasa de crecimiento de sus exportaciones fueron negativas en 32 % (Ver cuadros y gráficos VII y VIII).

Gráfico VII
Exportaciones de bienes (mdd)



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

Gráfico VIII
Crecimiento de las exportaciones de bienes en %



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

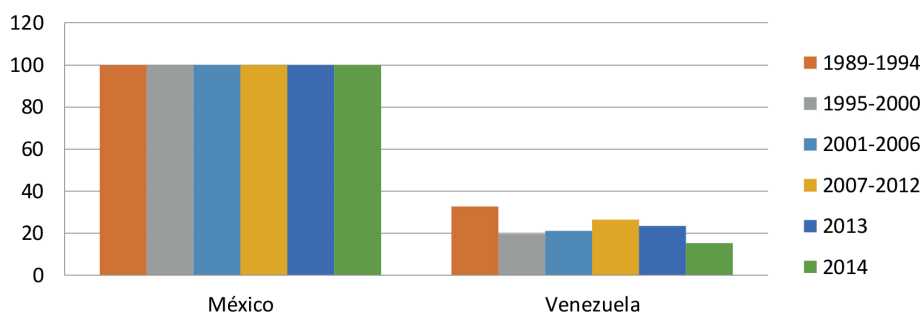
Otro factor a considerar para evidenciar la diferencia en tamaños de la Economía mexicana y la venezolana es la participación de sus exportaciones en relación a las de México, que en ningún periodo sobrepasa 33% de 1989-1994. De 1995-2000 las exportaciones venezolanas representan sólo 19.6 % con respecto a las exportaciones mexicanas. En 2007-2012 tan sólo llegan 26.4 %, pero durante el tercer trimestre de 2014 representan tan sólo 15.2 % en relación a las exportaciones de México, las más bajas de todo el periodo estudiado (ver cuadro IX)

Venezuela dejó de ser el segundo exportador mundial de café; 90% de los pobladores laboraban en el campo y no existía demanda de bienes industriales; gran parte de sus exportaciones están concentradas en el petróleo. El Estado venezolano depende principalmente del petróleo y de su precio; en cierta forma el Estado mexicano también depende de dicha materia prima pero en un grado mucho menor que

Venezuela. A partir de 1922 en Venezuela se eliminan las concesiones de explotación petrolera a los ciudadanos y pasa a ser fuente de poder de los gobernantes venezolanos. Para poder incrementar los ingresos del Estado, vía las exportaciones de petróleo y abaratar las importaciones se mantuvo un tipo de cambio sobrevaluado (Martínez, 274). Pese a que con esta política se desfavorecían las exportaciones del sector agrícola, haciéndolas caras a nivel internacional.

Gráfico IX

Porcentaje de participación de exportaciones en relación con las de México %



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

Es hasta 1938 que en México se nacionaliza la industria petrolera perteneciente a extranjeros, durante el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas y con la participación de todos los ciudadanos mexicanos que contribuyeron en el pago de la indemnización a los extranjeros, que se llevaron técnicos y refacciones por lo que la década de los treinta estuvo plagada de accidentes en plataformas de extracción petrolera mexicana. En los años veinte en México se vivía un proceso político difícil ya que la mayoría de los mexicanos se encontraban en la pobreza y los centros de trabajo y el campo estaban muy dañados o abandonados por los años de guerra de la revolución mexicana. La principal problemática de las exportaciones mexicanas en la actualidad es la gran dependencia que se tiene con los Estados Unidos de Norteamérica, ahora principal socio comercial de nuestro país.

Crecimiento de las importaciones venezolanas y mexicanas

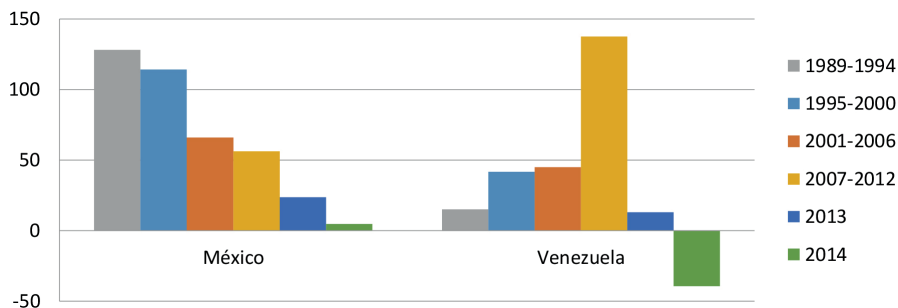
En 1952 Venezuela inició la sustitución de importaciones, debido a los desalentadores resultados de la respuesta a los incentivos a la industria local, con la exoneración de aranceles a la importación de capital intermedio y cuotas de importación a los bienes de consumo y financiación (Martínez, p.274).

Los años de 1940 a 1970 fueron conocidos como el milagro mexicano por haber tenido un crecimiento económico acompañado de estabilidad política. En 1946 termi-

na el periodo de presidentes militares mexicanos. El primer presidente -no militar- fue Miguel Alemán Valdés.

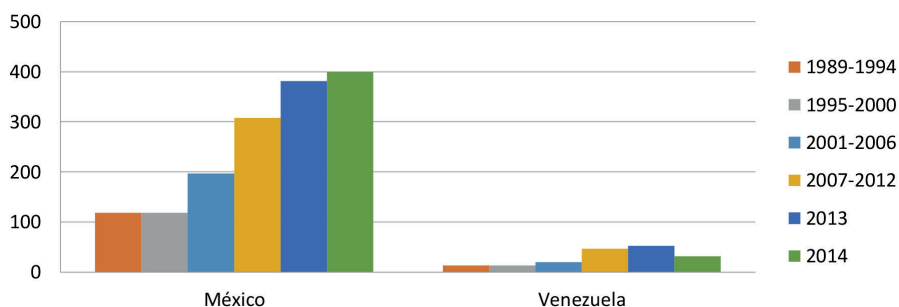
El crecimiento de las importaciones por periodo sexenales desde 1989 refleja la dinámica de crecimiento de las importaciones de México y Venezuela. México tiene mayor apertura al comercio internacional ya que tiene tasas de hasta de 114% como en el periodo de 1995-2000. Su tasa de crecimiento más baja fue en el año 2014 con una tasa de crecimiento de 5 % anual. Venezuela tiene su mayor tasa de crecimiento en el periodo 2007-2012 con 138 %. Posteriormente, las tasas de crecimiento de las importaciones venezolanas han venido disminuyendo hasta llegar a tasas negativas como las del año 2014 que fue de -39.3 % (ver cuadro y gráfico XI). No obstante, las importaciones de México han sido mayores en monto en dólares que las venezolanas.

Gráfico XI
Crecimiento de las importaciones %



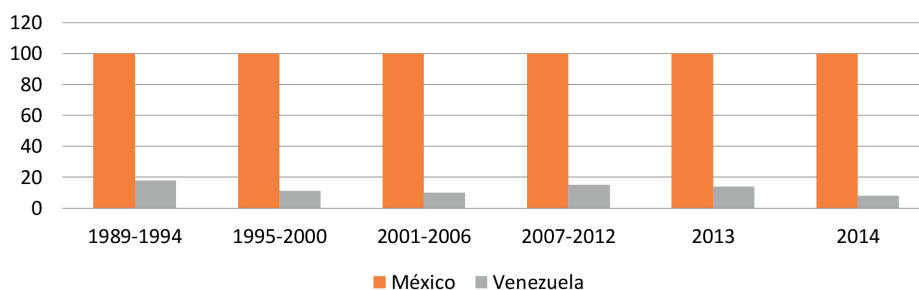
El tamaño que representan las importaciones venezolanas es muy inferior en monto al tamaño de las importaciones mexicanas. Si observamos el período de 1989-1994, México importó bienes por un monto superior a los 55 mil millones de dólares, mientras que Venezuela lo hizo por un monto inferior a los 10 mil millones, lo cual representa 18 % de las importaciones que realizó México en ese periodo y así se han incrementado muy significativamente durante todos los demás periodos, hasta llegar en 2014 a los casi 400 mil millones de dólares, mientras que Venezuela sólo lo hizo por un monto superior a los 32 mil millones, es decir, 8 % con respecto a las importaciones que registró nuestro país (ver cuadros y gráficos X y XII).

Gráfico X
Importaciones de bienes



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

Gráfica XII
Participación de las importaciones en relación a las de México %

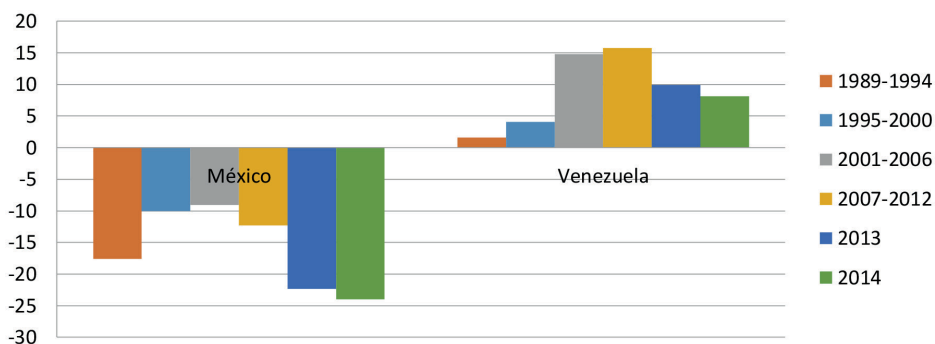


Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

Balanza de la cuenta corriente de bienes y servicios

La balanza de la cuenta corriente es deficitaria para México en todos los periodos analizados. Este déficit ha estado disminuyendo de manera importante en todos los sexenios analizados y han aumentado en los dos últimos años. Por ejemplo, en el periodo de 1989-1994 el déficit de México ascendió a más de 17 mil millones de dólares, y disminuyó en más de 10 mil millones de dólares en el sexenio de 1995-2000. Fue de más de 12 mil millones de dólares en el periodo de 2007-2012; pero aumentó de 22 333 millones de dólares a más de 24 mil millones de dólares de 2013 a 2014. Venezuela en cambio tuvo superávit en su balanza de cuenta corriente en todos los periodos de estudio. Venezuela tiene una dinámica de crecimiento en su balanza de cuenta corriente que ha venido decreciendo en los dos últimos años. Este superávit pasó de los 15 767 millones de dólares durante el periodo de 2007-2012 a los 8 158 millones de dólares en 2014 (Ver cuadro XIII).

Gráfico XIII
Promedio anual de la balanza de la cuenta corriente



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

Sin embargo la relación comercial de México con Venezuela en promedio en millones de dólares, es superavitaria para México en todos los periodos de tiempo. México observa un superávit de 279 millones de dólares en promedio anual durante el periodo de 1995-2000. En 2007-2011 el superávit es de más de mil millones de dólares y de más de 1,479 millones en el año 2014.

La relación de México y Venezuela en materia de relaciones comerciales se remonta a 1960. El tratado de Montevideo establecía la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que comprendía a Brasil, Chile, Perú, Uruguay Argentina, México, Paraguay, Colombia, Venezuela y Ecuador (Salvatore, p. 323). También en la década de los 60, en 1965, Canadá y el principal socio comercial de México, Estados Unidos, firman el Acuerdo de Comercio de Partes Automotrices (Pacto Automotriz). En 1989 Canadá y Estados Unidos ponen en práctica el Acuerdo de libre comercio entre ambos países, México se incluye hasta 1994. En 1990 los Estados Unidos presentan la Iniciativa de las Américas planteando la posibilidad de una zona de libre comercio en todo el continente. En 1992 paralelamente a la firma del Tratado de Libre Comercio de México, Canadá y Estados Unidos, el grupo de los tres, G-3 -México, Venezuela y Colombia- concluye las negociaciones y firman un Tratado de Libre Comercio.

A su vez por separado en 1993 Venezuela firma un tratado con Chile y en 1991 es parte del Pacto Andino entre Bolivia, Venezuela, Ecuador y Perú. México en 1994 firma un tratado con Costa Rica. En el mismo año México se une al CEAP (Cooperación Económica Asia-Pacífico) con Australia, Brunei, Darussalam, Canadá, Chile, Hong Kong, Indonesia Japón Malasia, Nueva Zelanda y otros incluyendo otra vez a los Estados Unidos.

Aunado a esto el tipo de cambio del bolívar (moneda venezolana) se encuentra permanentemente sobrevaluado debido a una búsqueda del Estado por incrementar sus ingresos derivados de las exportaciones de petróleo (Martínez, p. 274). Una moneda sobrevaluada convierte a Venezuela en un país poco competitivo en las expor-

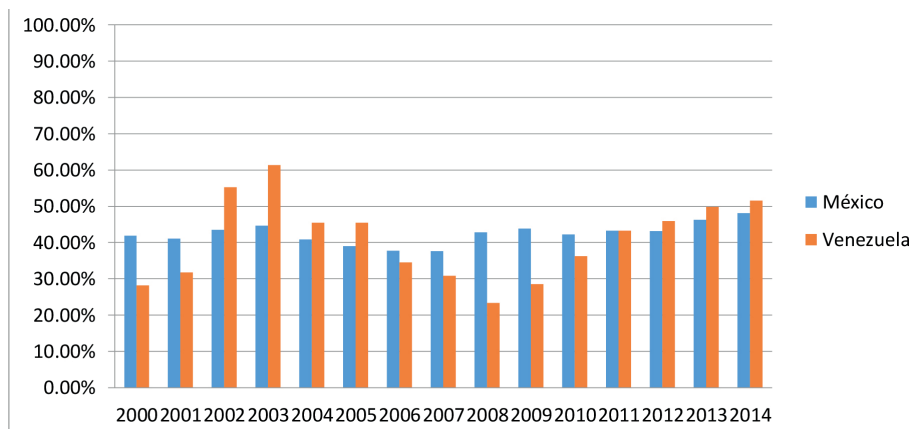
taciones que no sean petrolíferas (estas conservan su competitividad debido a la alta calidad de sus reservas petroleras).

Deuda de gobierno como porcentaje del producto interno bruto

En este apartado estudiaremos la deuda del gobierno con respecto a su PIB, podemos observar que tanto México como Venezuela han mantenido en un margen muy razonable el monto de su deuda con respecto a la producción nacional. Durante este periodo estudiado el promedio ha sido de 42 %. Por ejemplo, una de las reglas que tienen contemplado los países de la Unión Europea es que la deuda del gobierno no debe de ser mayor a 60 % de su PIB. Hasta ahora muchos países de ese bloque comercial han incumplido dicho acuerdo, a ello se debe la crisis griega cuya deuda llegó a doscientos por ciento de su PIB. De los 28 países que conforman la Unión Europea, casi ninguno la ha cumplido, casi la mayoría de estos países están por arriba de dicho porcentaje. Y la estipularon así, para ayudar a mantener la estabilidad en su nivel de vida, pues al crecer mucho, todo mundo está obligado a pagar mayores impuestos para pagar las deudas que contrae cada gobierno, situación que incrementa la pobreza de un país, como han sido los casos de Grecia, Portugal y España que viven ahora una inestabilidad económica, pues ahora el IVA ha subido, los salarios y las pensiones han bajado y se crea una situación de incertidumbre en la población. Así podemos ver que el porcentaje de la deuda gubernamental, que en el año 2000 era de 42 % en México y de 28 % en Venezuela, se ha disparado en 2014 en 48 % para México y 52 % para Venezuela, una posición que todavía es manejable para ambos países.

El periodo de menor endeudamiento de México como porcentaje del PIB es 2007 con 37.6 % de su PIB, y para Venezuela 2008, con 23.3 % de su PIB (ver cuadro XV).

Gráfico XIV
Deuda del gobierno como porcentaje del PIB



Fuente: elaboración propia con datos del FMI.

El periodo de mayor endeudamiento gubernamental fue el año 2014, tanto para nuestro país como para Venezuela. En México durante doce años, el partido de la alternancia Acción Nacional fue el que gobernó al país con una estrategia de guerra contra el narcotráfico que puso a México en la mirada internacional y en una inseguridad que ha vivido hasta ahora la mayoría de los estados que conforman nuestro país. En 2012, año electoral para México, la contienda no tiene precedente por el número de votantes (más de 50 millones), que regresaron al Partido Revolucionario Institucional al gobierno federal con una diferencia de más de tres millones de votos.

Conclusiones

Dos economías muy distintas: Venezuela con un sistema económico altamente centralizado a partir de 1999, México con un sistema neoliberal con exportaciones cada vez más concentradas en los Estados Unidos. La inversión extranjera ha disminuido cada vez más en Venezuela, contrariamente a lo sucedido en México donde la inversión extranjera directa es creciente en todos los periodos analizados.

El crecimiento del PIB real de México tiene una tendencia creciente hacia la baja sobre todo a raíz de la firma del Acuerdo de Libre Comercio que se firmó con Estados Unidos y Canadá, dicho crecimiento en promedio ha oscilado en 2 % anual, muy bajo para un país en vías de desarrollo como el nuestro y lo mismo ha sucedido con Venezuela. En los dos primeros sexenios de 1989-1994 y 1995-2000 México observó un crecimiento superior al de Venezuela, al crecer más del doble. Sin embargo los siguientes sexenios 2001-2006 y 2007-2012 Venezuela tiene tasas superiores a México en poco menos de 70 %. Sin embargo, los dos países siguen creciendo muy parejos y en promedios muy bajos sobre todo en los últimos años, con excepción del 2014, donde México creció 2.1 % y Venezuela creció negativamente 4.0 % (ver cuadro I).

Descontando el crecimiento de la población Venezuela tiene tasas negativas de crecimiento de PIB real de 1989 a 2000. Venezuela tuvo la tasa más alta en el periodo de 2001-2006 con una tasa de 2.4% en promedio anual, mientras que México tenía una tasa de 1%. En el sexenio de 1989-1994, México observa su mayor tasa de crecimiento real descontando el crecimiento de la población con una tasa de 2.2 % en promedio anual y Venezuela una tasa negativa de 0.6% (ver cuadro II). A partir del 2007 al 2013, el crecimiento de ambos países baja a menos de uno por ciento anual, tasas de crecimiento muy bajas que reflejan la pobreza que se vive en cada uno de los dos países. El caso es que, cuando no se tiene crecimiento económico, la población en edad escolar no tiene posibilidades de ingresar a las escuelas porque los presupuestos de los gobiernos se reducen y quedan muchos niños en la calle. Al tener una población poco educada, muchos de los jóvenes que no tuvieron oportunidades de ir a la escuela no encuentran trabajo y si lo encuentran el salario que reciben es muy bajo; muchos de estos jóvenes junto con la población adulta emigran a las grandes ciudades en busca de empleo generando una mayor concentración poblacional y si no lo encuentran emigran hacia otros países. Es el caso de muchos mexicanos, la mayoría emigran a los Estados Unidos, donde en la actualidad viven más de 38 millones, un tercio de la

población actual de México, esto sin contar a los mexicanos que viven ilegalmente en ese país. Se estima que son más de 6 millones, de los más de 11 millones que viven sin papeles en los Estados Unidos.

México y Venezuela tienen importantes coincidencias aunque podemos afirmar que nuestro país ha tenido procesos de industrialización más sólidos que Venezuela, esta vive más de las exportaciones de materias primas y casi muy poco de las exportaciones de productos manufacturados. El caso de México no ha sido así, en nuestro país se exportan más productos manufacturados que materias primas, aunque todavía dependemos de la exportación de petróleo y de sus precios, pero ya menos que Venezuela. No obstante, a los dos países los han castigado muy fuerte las crisis económica de 2008-2009 que se basó en la venta de los bonos tóxicos provenientes de las hipotecas que la banca de inversión de Estados Unidos vendió al mundo, creando la mayor crisis de este periodo, afectando principalmente a muchos países de Europa y Asia y principalmente a América Latina, en especial a Venezuela y a nuestro país, ya que dejamos de vender un sin número de productos de exportación al contraerse la economía de los Estados Unidos. Esta es una razón muy importante del bajo crecimiento de nuestra economía y también de la economía venezolana que en la actualidad depende de un gobierno populista y centralista en el que los militares tomaron el poder por la vía democrática apoyados por el pueblo.

La inflación en Venezuela ha sido más alta que en nuestro país y en la actualidad la ha afectado más dado que recibe menos divisas por la venta de las materias primas más baratas que exporta al resto del mundo. Además, la demanda de las materias primas ha venido bajando y por lo tanto sus precios, provocando que los países que dependen de su venta siempre pierdan. En la actualidad China ha desacelerado su economía induciendo una baja importante en los precios de las materias primas. El caso de México ha sido un poco diferente pero aun así ha perdido también, el precio del petróleo ha venido bajando a partir de junio de 2014, bajó de menos 100 dólares el barril de petróleo a menos de 60 dólares en diciembre de 2014 lo que afectó la entrada de divisas en los dos países.

Por otra parte, se vino devaluando tanto el peso mexicano que estaba arriba de 13 pesos en enero del 2014 y terminó en diciembre por arriba de 14.70 pesos por dólar, como el bolívar que estaba en enero en casi 80 bolívares por dólar que terminó en 173 bolívares. Esta situación refleja el grado de inflación de cada uno de los países: por ejemplo, México en 2014 tuvo una inflación de 4.5 % mientras que en Venezuela fue de 68 % anual. Lo que podemos deducir de todo esto, es que la inflación afectó más al bolívar venezolano que al peso mexicano.

A grandes rasgos, y obviando discrepancias menores, numerosos estudios sobre el tema coinciden en señalar la ralentización del crecimiento de la productividad en la OCDE a finales de los años sesenta, derivada tanto del agotamiento tecnológico como de la pérdida de eficacia de los métodos fordistas de organización del trabajo y la escalada de conflictos sociales en torno a la distribución del ingreso, como factor explicativo clave de la crisis. No obstante, aunque los consiguientes problemas de rentabilidad ya son patentes en esos años, no es hasta los primeros setenta cuando la

crisis se explicita en toda su magnitud. Desde los últimos años sesenta, la rentabilidad de las empresas comienza a caer; el crecimiento industrial se desacelera; el desempleo y la inflación aumentan; el comercio internacional frena su crecimiento; a partir de la primavera de 1970 se suceden crisis bursátiles en varios países y, tras persistentes tensiones monetarias y la devaluación de varias monedas, desaparece el Sistema Monetario Internacional (SMI) establecido en Bretton Woods.

En ese contexto, ante las consecuencias del alza de los precios del petróleo y otras materias primas, además de la exacerbada competencia que existe en el comercio internacional, se produce la quiebra definitiva del engranaje fordista, lo que genera una ralentización del crecimiento muy acusada y que se prolonga en los años setenta y ochenta. En el transcurso de la crisis surgen elementos que propiciarán el ascenso del capital financiero. Dicha búsqueda también es alimentada por la liquidez puesta en circulación por los países petroleros, cuyos ingresos se disparan al compás de las subidas en el precio del crudo. Al mismo tiempo, otros factores estimulan el desarrollo de los mercados financieros internacionales, tales como: la necesidad de financiación de los crecientes déficits públicos y por cuenta corriente que registra la mayoría de los países desarrollados; las nuevas estrategias financieras de las grandes empresas inmersas en procesos de internacionalización; la desorganización en los mercados de materias primas; y, el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación. También es crucial para dicho desarrollo el hecho de que, tras el colapso del SMI de Bretton Woods, el valor relativo de las monedas pase a quedar al amparo de las fluctuaciones del mercado, mediante tipos de cambio más o menos flexibles. Por último, son fundamentales los cambios sociales y políticos que alteran la correlación de fuerzas en los países desarrollados deteriorando la capacidad reivindicativa de los trabajadores.

Como consecuencia de todo ello, ante la necesidad de reestablecer la rentabilidad y las dificultades para hacerlo en la esfera productiva, se comienza a aplicar el denominado “programa neoliberal”, que termina de asentar las bases de la financiarización. De forma esquemática, puede decirse que la aplicación de las medidas neoliberales es clave en la génesis de este nuevo sistema de control financiero. El mismo programa neoliberal, que propicia y consolida la supremacía del capital financiero, expresa su disposición a imponer una agenda favorable para sus intereses... el neoliberalismo es la expresión de la nueva hegemonía de las finanzas”. El programa neoliberal, que comienza a aplicarse en los países desarrollados en los primeros años ochenta, parte del supuesto de que sólo un mercado financiero “libre” puede recuperar la inversión y el crecimiento. Esta concepción deriva en el establecimiento de un nuevo marco macroeconómico, donde el mercado y los intereses del capital financiero ganan importancia frente al Estado y al capital industrial. Las medidas neoliberales que, de forma más directa impulsan la financiarización, se concentran en el mercado de trabajo y el sistema financiero. Por un lado, se rompen los compromisos laborales adquiridos en la posguerra: las condiciones de trabajo se precarizan, los salarios directos se congelan o ralentizan mucho su crecimiento y se deterioran o liquidan los

componentes indirectos del salario. En palabras de Boyer (1998: 26) “el gobierno pasa de defender el salario (. . .) a defender a la empresa” (Medialdea García, 199).

Por otra parte, podríamos señalar que la economía de Venezuela ha sido más beneficiada que la economía de México, porque durante todo el periodo analizado Venezuela ha presentado una balanza comercial positiva, mientras que la balanza comercial de México ha presentado cifras negativas, pero la explicación sobre esta variable, es que Venezuela solo exporta materias primas que no contienen ningún valor agregado y que sus precios siempre oscilan en el mercado internacional y aunque en este caso Venezuela es un país acreedor, las divisas que ingresan a su Banco Central no pueden ser muy elevadas debido a la volatilidad en los precios de las materias primas, mientras que nuestro país, exporta mucho más bienes que contienen un valor agregado y bienes de alta tecnología y en un grado menor materias primas como lo es el petróleo, lo que hace ver a nuestro país como un país deudor y no acreedor, pero no es así. La explicación consiste en que entran a México muchos insumos que son componentes de muchos bienes finales que después van a ser exportados al extranjero lo que estimula el aumento de las reservas internacionales que controla el Banco Central de nuestro país. Si observamos las reservas internacionales que tiene el Banco de México, podremos ver que son mayores que las reservas internacionales del Banco Central de Venezuela: por ejemplo, en el año 2014, el Banco de México acumuló reservas por 195 682 millones de dólares, mientras que el Banco Central de Venezuela solamente, en el mismo periodo, 16 401 millones de dólares. México acumuló casi 12 veces más que Venezuela.

A comienzos de 1989 el bajo nivel de reservas internacionales, la elevada deuda externa con vencimientos a corto plazo y el tipo de cambio sobrevaluado llevaron a una nueva crisis de balanza de pagos en Venezuela. El presidente Carlos Andrés Pérez busco apoyo del FMI y aplicó un programa de ajuste y estabilización. Se dejó flotar la moneda, que pasó de 14.5 a 39.6 bolívares por dólar, se eliminó el control de cambios, se levantaron los controles de precios y las de tasas de interés se redujeron fuertemente. Los aranceles se suprimieron al igual que las cuotas de importación y se inició un programa de privatización (Martínez, p.274).

No obstante, en la fiebre de la globalización Venezuela nacionaliza un gran número de empresas y mantiene una relación tensa con el empresariado venezolano que incluso intentó un golpe de Estado en el 2002 encabezado por el paro de la empresa estatal petrolera. México conserva su modelo neoliberal pero tiene menor participación del capital privado en la empresa petrolera. Aunque Venezuela está seriamente amenazado, recientemente se cambió la participación estatal en los contratos que tiene con las empresas petroleras trasnacionales, que Exxon y CONOCO no aceptaron (Martínez, 284). Estos factores han debilitado la inversión extranjera en Venezuela. La gran diferencia la hace que Petróleos de Venezuela PDVSA tiene la reserva más grande de petróleo del mundo con 300,000 millones de barriles que incluso superan a las reservas de Arabia Saudita (Wilson, 2012; 69). Los críticos del gobierno de Chávez argumentan que el gran problema de PDVSA es el desvió de fondos de la empresa hacia proyectos sociales de Chávez. Sin embargo la baja tasa de inversión extranjera

en Venezuela no ha impedido que tenga tasas de crecimiento de su PIB real en más de 8 % (2005) ya descontando el crecimiento de la población y México nunca alcanzó tasas superiores a 6 % anual de crecimiento durante el periodo de 1989 al 2014. Pese a que México tiene un mayor dinamismo en las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones, y a que conserva superávit de balanza comercial con Venezuela en todos los años. En su balanza global Venezuela tiene superávit y México déficit para todos los años, aunque Venezuela es una economía más cerrada al exterior que la mexicana (Ver cuadro XIV).

Pese a que el crecimiento de la población mexicana representa poco más de la mitad de la tasa de crecimiento de la población venezolana, México nunca alcanzó 2% de crecimiento poblacional de 1989 a 2014. Tomando en consideración para nuestro análisis el crecimiento de la población, México en 2009 tiene un crecimiento económico de menos 8 % y no de menos 6 %, siendo 2009 el año de mayor crisis para nuestro país. Es decir, la tasa de crecimiento de nuestra nación fue mayor al menos 6 % ya que al descontar la tasa de crecimiento de la población, creció negativamente en 8 % anual, es decir un crecimiento empobrecedor porque tenemos más población pero un crecimiento menor del PIB real (Estadística del Fondo Monetario Internacional, FMI, 2012). En el año 2010 el PIB real de México creció en 5 % anual, fue el inicio de la recuperación para la economía mexicana que duro hasta el 2012, después de la crisis inmobiliaria de 2009, pues los últimos dos años hemos crecido a una tasa promedio anual de poco más de 1.7 % anual. Venezuela del 2011 al 2012 alcanza una tasa de crecimiento en promedio anual de menos 5 %, pero en los últimos dos años (2013-2014), su tasa de crecimiento promedio anual fue negativa en más de 1 %.

La diferencia en tamaño de la población de México y Venezuela es muy grande, para el año de 2014, la población de México era de 119.7 millones de habitantes, mientras que en Venezuela alcanzaba algo más de 30.4 millones; es decir nuestro país tiene una población casi 4 veces mayor a la población de Venezuela. El PIB per cápita de México pasó en 1989 de 3 mil dólares por año a más de 10 100 dólares en año 2011; mientras que para Venezuela en esos mismos años, pasó de 2 300 a más 10 200 dólares por persona, pero de 2012 al 2014, México pasó de 10 137 dólares a 10 715, mientras que en Venezuela bajo de 10 109 a 6 757 dólares por persona, es decir, la crisis ha afectado más a la población venezolana que a la mexicana.

Venezuela y México son economías de muy diferente tamaño; aunque Venezuela depende en 90 % de las ventas del petróleo, mientras que en nuestro país apenas llegan a 10 % de su PIB, Venezuela es un país dedicado más al sector primario y muy poco al desarrollo del sector industrial, mientras que México depende menos de la exportación de materias primas y más de la exportación de bienes que tienen un valor agregado, exporta más bienes de alta tecnología y de consumo duradero que van dirigidos principalmente al mercado de Estados Unidos, país de donde proviene la mayor inversión.

La ausencia de regulación en materia de deuda pública ha incrementado la deuda de los Estados y Municipios de México, por ejemplo, en el año 2014 sumó cerca de los 510 mil millones de pesos, mientras que en el año 2000 está alcanzaba un poco más

de 90 mil millones de pesos, es decir, se incrementó en más de 5 veces en 16 años. Aunque la deuda del gobierno de México pasó de 41 % del PIB en el año 2000, para el año 2014 alcanzó 48 %, mientras que en Venezuela en el mismo periodo representó 28 % y en 2014 alcanzó 52 % (Ver cuadro XV). Ninguno de los países ha llegado a tener una deuda del 200 % del PIB, como ha sido el caso de Grecia en la actualidad.

Hasta el momento la estrategia más centralizada de Venezuela no ha rendido buenos resultados en materia de crecimiento económico, a diferencia del modelo manufacturero de México que tiende a agotarse por la migración de capital a países de menores salarios. Venezuela modificó la jornada laboral a seis horas diarias en el artículo 90 de la Constitución de Venezuela (Arenas, p.90). Mientras en 2012 en México se llevó a cabo una serie de reformas para flexibiliza el trabajo. Eliminando toda prestación para hacer más barata la mano de obra, se privatiza el petróleo y la energía para fortalecer a la empresa privada, en detrimento de las empresas del sector público.

Por último, no podemos afirmar que a México no le ha ido muy bien en materia económica, la pobreza no se ha reducido, todavía emigran muchos mexicanos al exterior, principalmente a Estados Unidos que ha sido hasta hora una válvula de escape para nuestra economía, el grado de inseguridad ha ido cada año en aumento y existe una gran desconfianza en los tres niveles de gobierno; nacional, estatal y municipal. Para Venezuela la situación no pinta mejor que nuestro país, pues también su población vive un momento de mucha incertidumbre tanto política como económica y su gobierno socialista ha caído en un desprestigio a nivel internacional que ha afectado más el nivel de vida de la mayoría de los venezolanos; el precio del petróleo ha afectado de manera significativa los ingresos del país ocasionando una elevada inflación, mermando el poder adquisitivo del salario de los trabajadores y afectando a la incipiente empresa privada que se localiza en ese país.

Referencias

- Arenas, Nelly (2009) *“El gobierno de Hugo Chávez: de la Asamblea Nacional Constituyente a la propuesta de reforma constitucional”*, en Aibar Julio y Vázquez Daniel (compiladores), *¿Autoritarismo o democracia? Hugo Chávez y Evo Morales*, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, pp.59-110.
- CEPAL (2012), *Informe Macroeconómico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, junio 2012.
- D’Elia/Lacruz Tito/ Maingon Thais. (2006). *“Los modelos de política social en Venezuela”*, en Maingon Thais (coordinadora) *Balance y perspectivas de la política social en Venezuela*. Venezuela, pp. 178-198.
- López Maya, Margarita (2006) *“Venezuela 2001-2004: actores y estrategias en la lucha hegemónica”*, en Gerardo Caetano (compilador), *Sujetos sociales y nuevas formas de protesta en la historia reciente de América Latina*, Buenos Aires, Clasco, pp. 23-48.
- Maingon, Thais (2006). *“El Estado de bienestar social en Venezuela: el caso de las misiones”*. Ágora, Perú. Núm.14, T.II, pp.31-72.

Martínez Alberto (2008), *Colombia y Venezuela: Desempeño Económico, tipo de Cambio y Relaciones Estado-Empresarios*, en Revista de Economía Institucional, Vol. 10, N.19, Segundo Semestre/2008, pp.265-291. Colombia 2008.

Medialdea García, *et al* (2013), *La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización*, en Revista de Economía Mundial, Núm. 33, España, pp. 195-227.

Salvatore, Dominick (2006), *Economía Internacional*, México, Mc Hill, 2006.

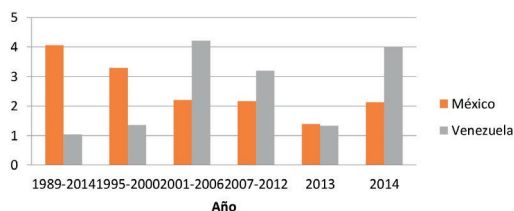
Wilson Peter (2012), *La década perdida de PDVSA en: Latín Trade* (spanish), Julio-Agosto 2012, vol. 20 ISSUE 4, PP. 68-69

Anexo

Anexo de cuadros estadísticos

Cuadro I
Crecimiento PIB real %

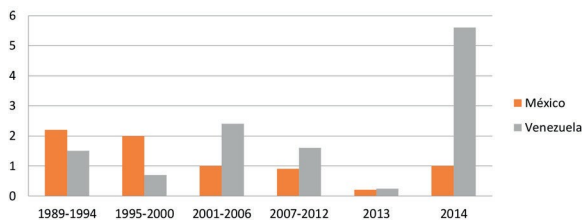
Años	México	Venezuela
1989-1994	4.06	1.04
1995-2000	3.29	1.36
2001-2006	2.21	4.21
2007-2012	2.17	3.19
2013	1.39	1.34
2014	2.13	(4.0)



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI).

Cuadro II
Crecimiento PIB real por año descontando el crecimiento de la Población

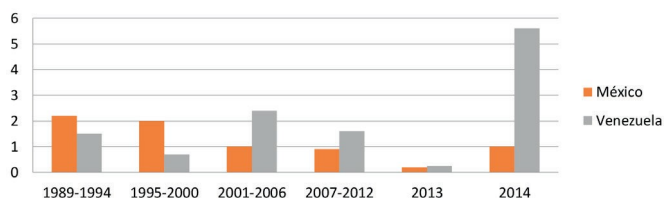
Años	México	Venezuela
1989-1994	2.2	(1.5)
1995-2000	2.0	(0.7)
2001-2006	1.0	2.4
2007-2012	0.9	1.6
2013	0.2	(0.24)
2014	1.0	(5.6)



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI).

Cuadro III
PIB Real en billones de dólares

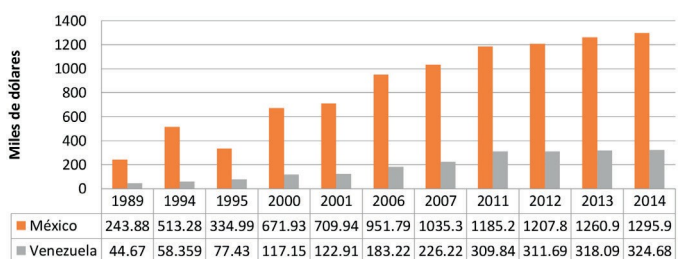
Años	México	Venezuela
1989	0.203326	0.024218
1994	0.479746	0.036852
1995	0.248007	0.048417
2000	0.613718	0.100815
2001	0.667402	0.109223
2006	0.918472	0.161209
2007	0.995749	0.190577
2011	1.146547	0.246211
2012	1.171200	0.250855
2013	1.186309	0.257142
2014	1.211814	0.261837



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI).

Cuadro III Bis
PIB a precios corrientes en miles de dólares

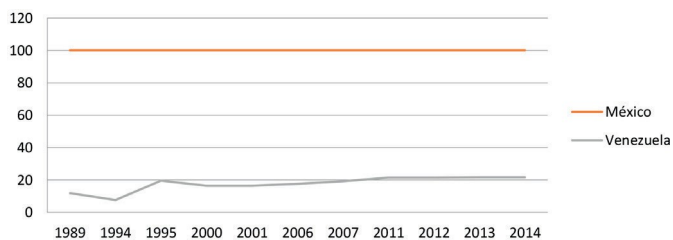
Años	México	Venezuela
1989	243.877	44.673
1994	513.275	58.359
1995	334.986	77.43
2000	671.929	117.153
2001	709.935	122.91
2006	951.794	183.221
2007	1.0353	226.221
2011	1.1852	309.837
2012	1.2078	311.687
2013	1.26092	318.085
2014	1.29586	324.678



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI).

Cuadro IV
 PIB real de Venezuela en Relación al PIB real de México

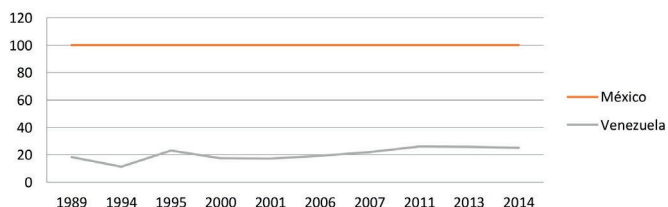
Años	México	Venezuela
1989	100	11.9
1994	100	7.7
1995	100	19.5
2000	100	16.4
2001	100	16.4
2006	100	17.6
2007	100	19.1
2011	100	21.5
2012	100	21.4
2013	100	21.7
2014	100	21.6



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI).

Cuadro IV Bis
 PIB a precios corrientes en relación al PIB de México

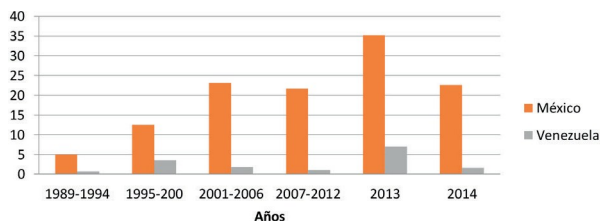
Años	México	Venezuela
1989	100	18.3
1994	100	11.4
1995	100	23.1
2000	100	17.4
2001	100	17.3
2006	100	19.3
2007	100	21.9
2011	100	26.1
2012	100	25.8
2013	100	25.2
2014	100	25.1



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI).

Resumen Cuadro V
Crecimiento promedio de la IED (miles de millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>México</i>	<i>Venezuela</i>
1989-1994	4.972	0.732
1995-2000	12.474	3.547
2001-2006	23.151	1.818
2007-2012	21.707	1.060
2013	35.188	6.927
2014	22.568	1.540*

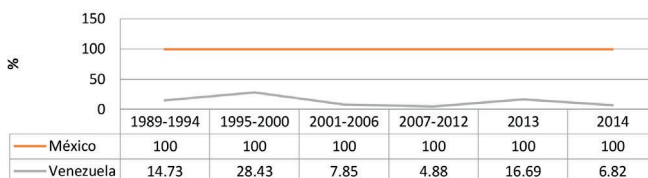


Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

*Hasta el tercer trimestre del año

Cuadro VI
Participación de la IED en relación a México en%

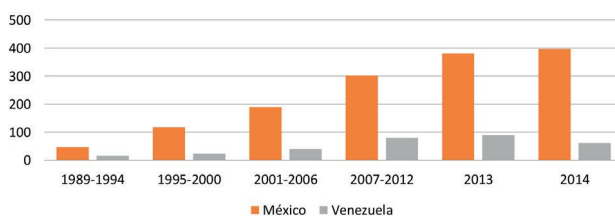
<i>Años</i>	<i>Venezuela</i>
1989-1994	14.73
1995-2000	28.43
2001-2006	7.85
2007-2012	4.88
2013	19.69
2014	6.82



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

Cuadro VII
Exportaciones de bienes (Miles de millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>México</i>	<i>Venezuela</i>
1989-1994	46.3	15.2
1995-2000	117.7	23.1
2001-2006	189.6	40.1
2007-2012	301.9	79.6
2013	380.1	88.9
2014	397.1	60.5*

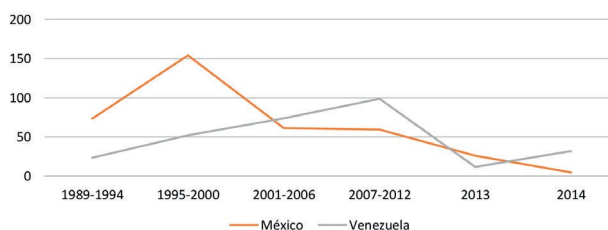


Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

*Hasta el tercer trimestre del año

Cuadro VIII
Crecimiento de las exportaciones en porcentajes

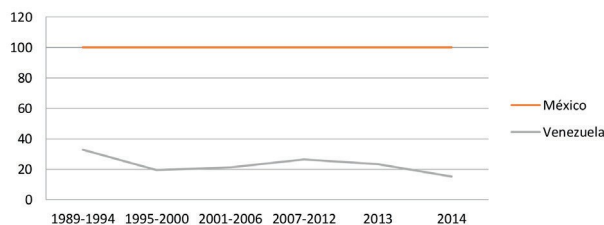
Años	México	Venezuela
1989-1994	73.1	23.3
1995-2000	154.2	52.0
2001-2006	61.1	73.6
2007-2012	59.2	98.5
2013	25.9	11.7
2014	4.5	(31.9)



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

Cuadro IX
Participación de las exportaciones en relación a las de México en porcentaje

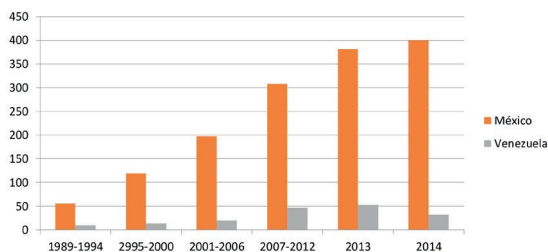
Años	Venezuela
1989-1994	32.8
1995-2000	19.6
2001-2006	21.2
2007-2012	26.4
2013	23.4
2014	15.2



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

Resumen Cuadro X
Importaciones de bienes (Miles de millones de dólares)

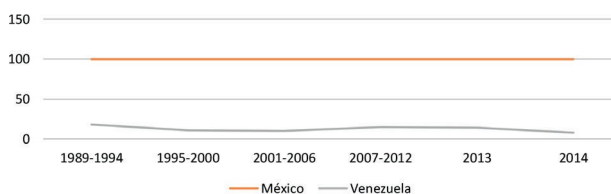
Años	México	Venezuela
1989-1994	55.5	9.6
1995-2000	118.9	13.6
2001-2006	197.3	19.7
2007-2012	307.9	46.8
2013	381.2	52.9
2014	399.9	32.1



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

Cuadro XI
Crecimiento de las importaciones en porcentaje

Años	México	Venezuela
1989-1994	128.2	15.2
1995-2000	114.2	41.7
2001-2006	65.9	44.9
2007-2012	56.1	137.6
2013	23.8	13.0
2014	4.9	(39.3)



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

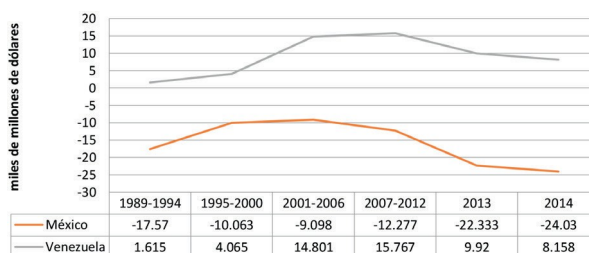
Cuadro XII
Participación de importaciones en relación a las de México (%)

Años	México	Venezuela
1989-1994	100	18
1995-2000	100	11
2001-2006	100	10
2007-2012	100	15
2013	100	14
2014	100	8

Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

Cuadro XIII
Promedio anual de la balanza de la cuenta corriente (miles de millones de dólares)

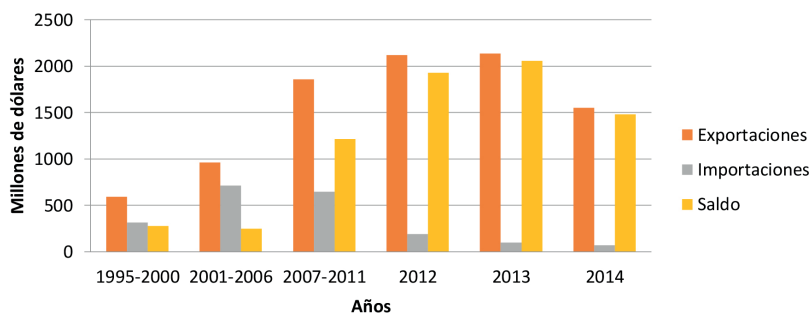
Años	México	Venezuela
1989-1994	-17.570	1.615
1995-2000	-10.063	4.065
2001-2006	-9.098	14.801
2007-2012	-12.277	15.767
2013	-22.333	9.920
2014	-24.030	8.158



Fuente: Fondo monetario internacional (FMI)

Cuadro XIV
Balanza comercial de México con Venezuela en promedio anual
(Millones de dólares)

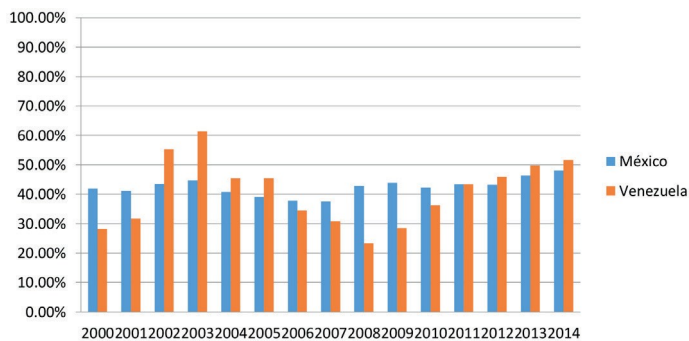
<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Saldo</i>
1995-2000	594.7	315.35	279.35
2001-2006	960.6	713.467	247.13
2007-2011	1,858.76	645.14	1,213.62
2012	2,118.1	189.0	1,929.1
2013	2,134.9	97.4	2,057.5
2014	1,551.6	72.0	1,479.6



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

Cuadro XV
Deuda del gobierno como porcentaje del PIB

<i>Año</i>	<i>México</i>	<i>Venezuela</i>
2000	41.9	28.2
2001	41.1	31.7
2002	43.5	55.3
2003	44.7	61.4
2004	40.8	45.5
2005	39.0	45.5
2006	37.8	34.5
2007	37.6	30.8
2008	42.8	23.3
2009	43.9	28.5
2010	42.2	36.3
2011	43.3	43.3
2012	43.2	45.9
2013	46.3	49.8
2014	48.1	51.6



Fuente: Elaboración propia en base a estadística del Fondo monetario internacional (FMI)

Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en la costa sur de Jalisco

JUAN CARLOS GUTIÉRREZ-OBESO¹

IMELDA ROSANA CIH-DZUL²

MARÍA DE LOURDES CISNEROS-DURÁN³

MYRIAM ARIAS-URIBE⁴

Resumen

El objetivo de este estudio consistió en identificar las alternativas de financiamiento que existen para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) en la costa sur de Jalisco. Se identificó las características de estos financiamientos en cada institución, aspectos como la tasa de interés, plazo proporcionado para liquidar el crédito, documentación requerida y metas existentes que cada organismo utiliza para la colocación de créditos, entre otras variables. El estudio comprendió el análisis de 14 instituciones financieras que incluyó bancos comerciales, cajas populares, instituciones gubernamentales e instituciones encargadas de proporcionar crédito a empresarios con bajos recursos. La información se recopiló a través de un cuestionario estructurado aplicado en forma de entrevistas directas, se analizó con cuadros de distribución de frecuencias y la prueba no paramétrica de chi cuadrado X^2 para la asociación de variables.

Palabras clave: Crédito, PyMES, Instituciones financieras

Clasificación JEL: D53

-
1. Autor para correspondencia. Profesor del Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Independencia Nacional No. 151. Autlán de Navarro, Jalisco. Tel. 01 (317) 38 25010 ext. 57008. E-mail: profcarlos1818@hotmail.com
 2. Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Independencia Nacional No. 151. Autlán de Navarro, Jalisco. Tel. 01 (317) 38 25010 ext. 57086. E-mail: imeldac@cucsur.udg.mx
 3. Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Independencia Nacional No. 151. Autlán de Navarro, Jalisco. Tel. 01 (317) 38 25010 ext. 57008. E-mail: mcisnerosd@cucsur.udg.mx
 4. Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Independencia Nacional No. 151. Autlán de Navarro, Jalisco. Tel. 01 (317) 38 25010 ext. 57086. E-mail: miriam.uribe@cucsur.udg.mx

ALternATIVE FInAnCIng FOr smAll AnD meDIUm-sized enTerprIses In The sOUTH COAsT OF jAlIsCO

Abstract

The aim of this study was to identify financing alternatives that exist for Small and Medium -sized Enterprises (PyMES Spanish abbreviation) on the South coast of Jalisco. It was observed the characteristics of these financings at each institution like the interest rate, period provided to settle the credit, required documentation, and existing targets in each institution for placement of this credit, etc. The study involved the analysis of 14 financial institutions including: commercial banks, credit unions, government agencies and institutions to provide credit to low-income entrepreneurs. The information was collected through a structured questionnaire ran in the form of direct interviews; it was analyzed with frequency distribution boxes and the nonparametric chi-square X^2 on certain data for the association of variables.

Keywords: Credit, Small and Medium- Sized, Financial institutions

JEL Classification: D53 -Mercados Financieros

INTRODUCCIÓN

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) son importantes para el desarrollo económico de un país considerando que un alto porcentaje de las empresas ofrecen empleos y dan ingreso a las familias. En el estado de Jalisco, estas empresas representan una participación en el PIB estatal del 0.75%, ocupando el número 13 en Jalisco – de acuerdo a datos del Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED, 2005). Sin embargo, aun destacando su importancia, los apoyos financieros por parte de las entidades de crédito como bancos comerciales, cajas populares, bancos de segundo piso, gobierno y otras instituciones de crédito, son muy reservados o no han sido convenientes para el estímulo a este sector.

Los factores predominantes en México sobre la adquisición de un crédito para las PyME son fundamentales en su estudio para entender la complejidad existente: las altas tasas de interés, los plazos cortos para la liquidación del crédito, la alta burocracia en los trámites, la marcada informalidad existente en la mayoría de las PyME, la no credibilidad por parte de la banca comercial hacia este segmento y la inestabilidad macroeconómica que siempre ha caracterizado al país; impactan de manera negativa para la obtención de un crédito en alguna institución de financiera. Sin embargo, las instituciones de gobierno han hecho lo posible por hacer llegar los recursos por medio de programas de fomento y de apoyo, lo que desafortunadamente no ha sido suficiente ya que el uso de intermediarios hace que el crédito sea caro y que no se apoye las empresas de forma oportuna.

El objetivo que se persigue en este estudio es conocer cuáles son las alternativas de crédito que tienen las PyME, las ventajas, desventajas y las razones por las cuales

las entidades financieras no proporcionan los suficientes créditos en la en la costa sur de Jalisco, tomando como muestra referencial el municipio de Autlán de Navarro.

Debido a lo anterior la hipótesis de trabajo planteada es que no se encuentran diferencias significativas por parte de las instituciones financieras, tanto en las tasas de interés, plazos para liquidar el crédito, porcentajes de aceptación y la documentación requerida para autorizar un financiamiento a las PyME de Autlán.

El trabajo se organiza como sigue, la primera sección presenta una revisión de la literatura sobre pequeñas y medianas empresas (PyME) y sus decisiones de financiamiento. En segundo lugar se presenta la metodología seguida de los resultados y conclusiones.

Revisión de la literatura sobre financiamiento a las PyMe

Las pequeñas y medianas empresas (PyME) son formas específicas de organización económica enfocadas en actividades industriales y de servicios, donde la producción y el control están en manos de una persona o un grupo que influyen decisivamente en el estilo de gestión, conducción o manejo (Salloum y Vigier, 1999).

Las condiciones particulares de funcionamiento de estas empresas se les diferencian de las grandes debido a que cuentan con problemas de escala y menores niveles de productividad, lo cual redundando en menores volúmenes de producción y niveles de rentabilidad. De acuerdo a Held (1995), una hipótesis bastante difundida en relación con las características de las PyME de los países de la región es su rezago “cualitativo” en lo tecnológico-productivo, organizativo-gerencial y de mercado en relación con las empresas grandes; dicho rezago se traduce en una estructura productiva polarizada o heterogénea, caracterizada por grandes diferenciales de productividad entre las empresas grandes y las de menor tamaño. De acuerdo al mismo autor, las PyME se diferencian de las microempresas en que estas últimas en muchos casos surgen como actividades de subsistencia y como único mecanismo de acceso para la obtención de ingresos familiares. En este sentido, la problemática de las PyME adquiere las características antes mencionadas (Allami & Cibils, 2011).

Es importante señalar que las PyME independientemente de los problemas que tienen en su estructura organizacional, en su rezago productivo y otros aspectos que las caracterizan tienen un destacado desempeño a nivel mundial, regional y local. A pesar de los acelerados cambios tecnológicos, la globalización y las desventajas que enfrentan con respecto de las grandes compañías -menor oportunidad en la obtención de un crédito, tasa de interés alta, plazos más cortos para el pago, economías de escalas deficientes, etc., es reconocida su importancia en el impacto de la economía por estudiosos del tema. Dichas empresas son protagonistas principales en la mayoría de los países, debido a su capacidad de generar empleos y riqueza.

Es tal la importancia de las PyME en una economía local que se han realizado programas y políticas de apoyo por parte de los gobiernos que alientan a las PyME a crecer; sin embargo, éstas siguen padeciendo restricciones y problemas para poder adquirir un crédito, por lo cual sigue siendo necesario estudiar este segmento de

la población de empresas para entender de mejor manera cuales son los principales aspectos que limitan estos financiamientos para poder proponer mejores escenarios para las PyME (Gómez & Marín, 2009).

De acuerdo a la CEPAL (2012), la mayoría de las ocasiones las PyME surgen por la necesidad de un autoempleo, gracias a esto surgen problemas estructurales en la organización tales como: la informalidad, el acceso al crédito y productos financieros para su desarrollo es prácticamente nulo, el personal que se maneja es mínimo, la eficiencia en la utilización de los recursos es muy pobre y por ende tienen muy poca capacidad para poder comercializar su productos al exterior y la estructura organizacional es pobre haciendo que sean poco competitivas contra las grandes empresas de su entorno y por esta razón poco factibles de obtener un crédito con alguna institución financiera.

En un estudio realizado por Llisterri (2002), analiza oferta de créditos PyME, resalta la importancia de los intermediarios y su capacidad de proporcionar crédito en donde se especifican los principales motivos por los que una institución financiera no otorga crédito a las pequeñas empresas, como es la falta de transparencia contable, percepción de alto riesgo, falta de garantías suficientes y la exigencia de normativa prudencial de provisionar los créditos PyME. Los créditos autorizados para este rubro llegan a ser insuficientes e incluso las instituciones financieras se concentran más en la autorización de créditos para el consumo en donde estos llegan a ser muy desfavorables, con tasas de interés muy elevadas (contribuyendo a un alto costo operativo), plazos para el pago del crédito muy corto, gestión de crédito muy complicado y garantías en muchas ocasiones difíciles de obtener para las PyME. Lo anterior son aspectos negativos en la obtención de estos créditos que desalienten la demanda y que tienen un impacto muy negativo para la inversión y la competitividad de este sector económico.

Es importante señalar que los problemas de las PyME para la obtención de créditos en la banca privada es muy similar en los países latinoamericanos caso concreto Argentina, donde la mayoría de las instituciones bancarias piden garantías muy elevadas en un plazo muy corto que garanticen en un momento determinado el cobro del crédito en caso que la pequeña empresa no pueda pagar. Lo anterior genera restricciones importantes para el otorgamiento del crédito ya que el monto de las garantías que se piden son muy excesivas para las PyME (Dapena, 2003).

De acuerdo a Fenton & Padilla (2012), los bancos comerciales consideran que los factores de tipo económico en las últimas cuatro décadas ha sido un nivel de riesgo a la hora de otorgar préstamos a las empresas, ya que ante la posibilidad de choques económicos la probabilidad de que una empresa sobreviva disminuye, por lo que la banca debe protegerse y cobrar mayores tasas de interés o no otorgar créditos.

Sin embargo en un estudio realizado por Harvey y Wendel (2006) y Guaipatín (2003), señalan el papel importante de las PyME en Latinoamérica y ponen de manifiesto que el acceso al financiamiento bancario es un problema común y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo. Entre las principales restricciones se señalan los costos de financiamiento y la dificultad de evaluar el historial de las PyME. En México, a pesar del esfuerzo llevado a cabo por el gobierno federal para el apoyo

de este colectivo, persisten problemas para acceder al financiamiento bancario, así como el desconocimiento de los diferentes programas oficiales que podrían ayudar a su desarrollo (García & Marín, 2009).

En el estudio que realizó Saavedra & Tapia (2012), destaca que el sector PyME, es un sector diversificado y con pocas probabilidades de un crédito formal convirtiéndolo en una rama empresarial vulnerable. Datos de la Secretaria de Economía (2009) menciona que las probabilidades de éxito en el mercado local de estas empresas en promedio están alrededor de entre 25 y 35 % muy por debajo de la media mundial que es un 40%. Por lo tanto es de suma importancia crear mecanismos favorables que ayuden al crecimiento de las PyME en México.

La problemática de las PyME en todo el mundo es muy similar, la manera y forma de enfrentarlo es lo que hace que cambie el panorama. En México en los últimos años se ha tratado de estimular por parte del gobierno federal con apoyos o incentivos a la banca privada para que mejoren los créditos de manera considerable en el sector PyME, sin embargo el crédito PyME ha decrecido de manera importante, y los que créditos que la banca privada realiza son prácticamente para capital de trabajo, es decir, cubrir cuentas por cobrar, inventarios u otras cuestiones; los créditos para activos fijos prácticamente son nulos y los que son para proyectos de inversión definitivamente no existen ya que el tiempo mínimo que se pide de estar operando para que se pueda otorgar el crédito son 2 años (Gómez, 2010).

Las pequeñas y medianas empresas son consideradas pilar fundamental para el desarrollo económico de los países emergentes y desarrollados. En el Cuadro 1, se observa datos significativos de las empresas existentes en México, información proporcionada por INEGI (2009), en donde más de 5 millones de empresas que existen en el país el 99.8 % son PyME las cuales generan el 78.5 % del empleo en el país y contribuyen con el 52% aproximadamente del PIB Nacional. (Saavedra & Tapia, 2012).

Tabla 1
Distribución de empresas mexicanas INEGI (2009)

Tipo de empresa	Num de empresas	% total de empresas	% de generacion de empleos	% de aportacion al PIB Nacional
Micro	4,877,070	94.8	45.6	15.5
Pequeña	214,956	4.2	23.8	14.5
Medianas	42,415	0.8	9.1	22.0
Total PyMES	5,134,441	99.8	78.5	52.0
Grandes	9,615	0.2	21.5	48.0
Total	5,144,056	100%	100%	100%

Fuente: Retomado de Saavedra y Tapia (2012), en base a datos del INEGI (2010).

Es de vital importancia para las PyME contar con financiamiento bancario adecuado a sus necesidades, lo que incluye tasas de interés competitivas que le permitan

un desarrollo exitoso. La superación de la crisis bancaria de 1994-95, que costó al país 18% del PIB, rescató el sistema bancario (a pesar de ser ahora mayormente extranjero), razón por lo que hoy existe una banca sólida, estable y capitalizada, donde se observa aumento del crédito al consumo e hipotecario, pero no ocurre lo mismo con el crédito PyME. Por todo lo anterior, todavía hay mucho que hacer para contar con un sistema financiero eficiente que canalice adecuadamente el ahorro interno hacia las empresas (García & Marín, 2009).

En México a partir de la crisis bancaria del año 1994 el crédito en todos los sectores disminuyó en forma gradual, y el sector que ha quedado más desprotegido son las PyME. En un estudio realizado por el Banco de México (BANXICO) en el 2006 se observó que del 100% de los créditos que se solicitaron sólo el 19.2% fue otorgado por la banca comercial, ello se debió prácticamente por los altos costos de tasas de interés, problemas de reestructuración financiera así como rechazo de solicitudes. Por otro lado la banca de desarrollo del país (Banrural) no mostró un crecimiento importante y se ubicó por debajo de la banca comercial con una participación hacia las PyME muy pobre de un 2.6%. Así la banca de desarrollo comprende a cuatro instituciones públicas de suma importancia para las PyME: Banrural, que tiene por objetivo central atender al sector rural, Banobras, cuyos principales clientes son los municipios y entidades federativas, Bancomext que atiende las necesidades de aquellos que se dedican al comercio exterior y Nacional Financiera que ofrece servicios financieros al sector industrial, comercial y de servicios. Pese al crecimiento en colocación que reporta Nacional Financiera en la entidad y a nivel nacional, la banca de desarrollo no muestra una participación importante en dar financiamiento al sector productivo, ya que de 100 empresas, sólo tres de ellas obtuvieron recursos. Los resultados sobre el crédito concedido a las empresas en el último trimestre de 2004, mostró que los proveedores participaron con 55.5% de las respuestas, bancos comerciales 19.5 por ciento, los bancos extranjeros 2.9%, la banca de desarrollo 2.6 por ciento y otros pasivos 1.7% (Gómez, 2010).

Los factores que incentivan u obstaculizan el financiamiento a las PyME se puede dividir en oferta y demanda de crédito; en México los factores potenciales que influyen en la oferta de crédito a este sector se debe a varias razones. A continuación se describe la percepción de algunos autores:

Fenton & Padilla (2012), analiza como la política monetaria, además de impactar las tasas de interés de corto plazo, afecta el crédito al modificar las reservas y depósitos bancarios y con ello la disponibilidad y costo de los créditos. Un aumento en las tasas de interés o la incertidumbre económica puede exacerbar los problemas de selección adversa, lo que provocaría que los intermediarios financieros redujeran su disposición a prestar, situación que acarrearía una contracción en el crédito y una mayor crisis económica. De la misma manera los costos fijos de operación, como proporción del monto prestado, suelen ser elevados porque las empresas de este segmento comúnmente solicitan préstamos pequeños. El costo se eleva si no existen instrumentos de calificación crediticia que ofrezcan información de la empresa de manera rápida y confiable. Por su parte, los bancos pueden cobrar altas tasas de interés, lo que dificulta

el financiamiento a dicho segmento. Además observan como existen diversas barreras que complican el acceso de información sobre estas empresas. En los países en desarrollo éstas se acentúan y profundizan las restricciones de crédito que enfrentan los países. Debido a que existen altos costos para obtener información sobre la credibilidad de estas empresas y hacerlo resulta difícil, los acreedores suelen sobrevalorar el riesgo de prestar a este sector, situación que lleva a prestar a altas tasas de interés o en su defecto, que los préstamos no se otorguen.

Fenton & Padilla (2012), analizan como desde la perspectiva de la oferta de crédito, pueden existir diversos obstáculos relacionados con el sistema de garantías. Si una empresa no las tiene, la institución financiera tiene menos incentivos para otorgar el crédito. Tendrá también menores incentivos si no puede comprobar el valor de la garantía. Además, la presencia de un sector público ineficaz, una débil institucionalidad y deficiencias del sistema jurídico pueden llevar a que sea muy difícil para las instituciones financieras adjudicar las garantías en caso de incumplimiento. Por otra parte, analizan que la cultura de informalidad en las empresas impacta la oferta de crédito porque los bancos y las instituciones financieras no están dispuestos a otorgar crédito a aquellas que no cuenten con la documentación adecuada (comprobantes de pagos de impuestos, estados financieros auditados, entre Otra). Además, esta cultura puede hacer que las empresas no declaren activos para evitar el pago de impuestos y así reducir su habilidad de utilizarlos como colateral desde el punto de vista de los bancos. Asimismo y con el mismo fin de evasión fiscal, los estados financieros de muchas empresas pueden no reflejar su nivel real de utilidades.

Por su parte Ferraro (2011), confirma que la falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hace difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en deseconomías de escala en las evaluaciones de créditos a pequeñas empresas ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

Metodología

La metodología adoptada, consistió en la aplicación de cuestionarios a las instituciones financieras de la región costa sur de Jalisco considerando para este estudio, al municipio de Autlán de Navarro como muestra referencial. Se incluyeron todas las instituciones de crédito que ofertan productos y servicios dirigidos a las PyME. Siendo un total 14 instituciones (Tabla 2).

Tabla 2

Instituciones financieras que ofrecen crédito a PyME en la Costa sur de Jalisco

Tipo de institución financiera	Nombre de las instituciones financieras de estudio	Numero de empresas a las que se entrevistó
Bancos comerciales.	Baname, Bancomer y HSBC.	3
Cajas populares.	Caja popular Santa. Maria de Guadalupe, Caja popular Cirstobal Colon, Caja Solidaria Autlan, Caja Progres SA de CV.	4
Creditos gubernamentales (federales y municipales).	Fideicomisos Instituidos Relacionados a la Agricultura (FIRA), Fondo Jalisco para el fomento empresarial (FOJAL) y Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Forestal y Pesquero.	3
Instituciones de credito para empresarios con bajos recursos.	Compartamos Banco, Micro Negocio Azteca, Crediequipos y Financiera Estiumulo.	4

Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a instituciones financieras dedicadas al crédito PyME.

El cuestionario aplicado consistió en un total de 28 preguntas divididas en 4 secciones de la siguiente manera; datos generales, áreas y actividades apoyadas, requisitos para el otorgamiento del crédito y datos complementarios.

Para el análisis y discusión de resultados se procedió a interpretarlos desde dos enfoques: a) cuantitativo y b) cualitativo. El cualitativo a través de la prueba no paramétrica de la Chi cuadrado X^2 para medir la asociación de variables e identificar diferencias entre grupos y el cuantitativo a través de estadística descriptiva con medidas de tendencia central y dispersión.

Análisis y discusión de resultados

Interpretación de resultados con variables cualitativas

Las variables seleccionadas permitieron realizar pruebas de significancia entre aquellos factores que inciden en una diferencia significativa entre las distintas instituciones financieras y el sector que se considera más importante para otorgarle financiamiento de crédito PyME. Se consideró como variables de estudio:

- a) El tipo de institución financiera: Se consideraron bancos comerciales, cajas populares, instituciones gubernamentales e instituciones de créditos para empresas de bajos recursos.

- b) Sector económico al que pertenece la empresa que solicita crédito, considerando la probabilidad que que existan diferencias en los criterios de aprobación de un crédito dependiendo de la pertenencia a un sector económico. Se consideró la clasificación en tres sectores de actividad: Industrial, agropecuario y servicios.
- c) Área del negocio al que apoya la institución. Considerando áreas clave dentro de las empresas, tales como: producción, compras de materiales, infraestructura y factores productivos.

Los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Chi cuadrado indican que no hay diferencias significativas entre los sectores económicos al que pertenece la empresa para otorgarle financiamiento ya que la probabilidad obtenida en cada uno de los sectores es superior a .05, como se observa en la tabla 3.

Tabla 3
 Sector que se considera más importante para la otorgación de créditos

Sector	Coefficiente de Pearson	Grados de libertad	Significativo*
Industrial	4.20	3	0.241
Agropecuario	2.02	3	0.568
Servicios	1.58	3	0.662

Fuente: Información obtenida en campo con datos de la Secretaria de Promoción económica
 Variable dependiente: Tipo de institución financiera a la que se está encuestando
 * Prueba significativa al 0.05

De acuerdo la tabla 4, el resultado obtenido en la prueba de Chi cuadrado, se observó significancia en el área de infraestructura con un valor de .058, siendo este rubro el más apoyado por las empresas financieras para la otorgación de créditos PyME y se consideró como prioridad en la inversión de la empresa.

Tabla 4
 Área de la empresa que apoya la institución financiera

Actividad	Coefficiente de Pearson	Grados de libertad	Significativo*
Producción	1.80	3	0.614
Compra de material	0.28	3	0.964
Infraestructura	7.46	3	0.058
Factores productivos	2.02	3	0.568

Variable dependiente: Tipo de institución financiera a la que se está encuestando.
 * Prueba significativa al 0.05

De acuerdo la tabla 5, se encontró que no existe interés por parte de las instituciones financieras en apoyar a las empresas PyME que están en proyecto y/o de reciente operación. El resultado fue una constante, ya que los créditos para este tipo

de empresas tienen aún mayor riesgo para la entidad crediticia. De esta forma como lo analiza Casasola & Cardone (2009), la falta de información precisa y concreta con números exactos del funcionamiento real de la empresa, la poca experiencia en el mercado y la condición de ser joven la organización proporciona un valor de mayor costo a la entidad financiera proporcionando menos rentabilidad y un mayor riesgo para la recuperación del crédito.

Tabla 5
Etapa en la que se encuentra la empresa para ser sujeto de crédito

Empresa	Coefficiente de Pearson	Grados de libertad	Significativo*
En proyecto	s/v	s/v	s/v
De reciente operación	s/v	s/v	s/v
Consolidadas	6.53	3	0.088

Variable dependiente: Tipo de institución financiera a la que se está encuestando

* Prueba significativa al 0.05

s/v. Sin valor (variable constante)

Análisis estadístico con variables cuantitativas

Las variables cuantitativas se estudiaron a través de un análisis descriptivo, ya que refleja acertadamente las diferencias entre las variables que pueden ser medibles; el porcentaje de aceptación que tienen por solicitud de crédito, plazo máximo que se maneja para liquidar el crédito, monto máximo que otorga la institución y tasa de interés que cobra por institución.

El porcentaje de aceptación por parte de las instituciones de gobierno es menor en comparación a las demás financieras crediticias (Tabla 6), esto se debe en parte a que manejan una tasa de interés menor en comparación a los créditos que proporcionan. Por otra parte, establecen en el mercado políticas administrativas más rigurosas como pedir avales, presentar estados de cuenta de la institución, así como los estados financieros entre otros documentos que son necesarios para que proporcionen el crédito PyME.

Tabla 6
Porcentaje de aceptación que tienen las PyME en la solicitud de crédito por tipo de Institución financiera

	<i>Banco comercial</i>	<i>Institución de gobierno</i>	<i>Caja Popular</i>	<i>Institución financiera para empresarios de bajos recursos</i>
Media de aceptación	85%	70%	87%	84%

Un aspecto importante en la adquisición de un crédito PyME es el plazo. Las instituciones de gobierno son las entidades financieras que más tiempo brindan para poder liquidar un crédito de este tipo, en segundo lugar las cajas populares son las que proporcionan plazos más extensos; las instituciones de crédito para empresarios de bajos recursos son lo que menos plazo proporcionan y mayor interés aplican en el crédito (Tabla 7).

Tabla 7
 Plazo de tiempo máximo (meses) que se maneja para liquidar el crédito

	Banco comercial	Institución de gobierno	Caja popular	Inst. de crédito para empresarios con bajos recursos
Media	34	96	52	33
Mínimo	4	48	12	4
Máximo	60	120	84	60

Tipo de institución financiera a la que se está encuestando.
 Las unidades están representadas en meses.

De acuerdo a la tabla 8, los bancos comerciales y cajas populares son los que mayor cantidad de dinero adjudican para el rubro de financiamiento PyME.

Tabla 8
 Monto máximo de capital (pesos) que la institución financiera puede otorgar en un crédito PyME

	Banco comercial	Institución de gobierno	Caja popular	Inst. de crédito para empresarios con bajos recursos
Media	25,416,000	33,433,333	135,450,000	1,845,000
Mínimo	40,000	1,000	200,000	35,000
Máximo	100,000,000	100,000,000	410,000,000	5,000,000

Las cifras están representadas en unidades monetarias (pesos mexicanos a un tipo de cambio de \$13.10 pesos/dólar).

En lo que se refiere a la tasa de interés que se cobra por institución crediticia, ésta se presenta en la tabla 9. Destaca que las instituciones de crédito para empresarios con bajos recursos la tasa de interés es muy alta para este tipo de crédito PyME así como la institución de gobierno es la que menor tasa maneja, el inconveniente es que la institución de gobierno que mejor tasa maneja es FIRA y es un banco de segundo piso el cual quiere decir que directamente no tiene la oportunidad de proporcionar créditos sino que necesita un intermediario para poder realizarlo que por lo general es un banco comercial y a esta tasa le aumenta en promedio entre un 5 y un 8% de

interés (la ganancia del banco) llegando a ser una tasa alta para las PyME pero competitiva para el mercado de créditos en este sector. Como lo analiza Martínez (2009), que el acceso al financiamiento bancario es un problema común y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo. Entre las principales restricciones se señalan los costos de financiamiento y la dificultad de evaluar el historial de las PyME para poderles otorgar financiamiento.

Tabla 9
Tasa de interés anual por institución sin IVA

	Banco comercial %	Institucion de gobierno %	Caja popular %	Institucion financiera para empresarios con bajos recursos %
Media	16	12	20	41
Mínimo	14	10	14	24
Máximo	22	15	30	71

Fuente: Información obtenida en campo con datos de la Secretaria de Promoción económica Tipo de institución financiera a la que se está encuestando Las unidades están representadas en porcentajes

Caracterización institucional del financiamiento

Se identificaron catorce instituciones financieras que brindan servicio de crédito PyME, las cuales para su estudio están catalogadas de la siguiente manera: 3 son bancos comerciales, 4 pertenecen al rubro de institución de crédito para empresarios con bajos recursos, 3 instituciones de gobierno y 4 cajas populares (una de ellas cuenta con la especialidad de crédito PyME y tres ofrecen solamente crédito al consumo).

En lo que se refiere a instituciones financieras gubernamentales como es el caso de Fideicomisos Instituidos Relacionados a la Agricultura (FIRA), apoya actividades principalmente del sector agropecuario. Es un banco de segundo piso que otorga créditos diversos, y que atiende cerca de 22 municipios en la región incluyendo localidades rurales hasta con una densidad de habitantes menor a los 50,000. Los créditos que otorga es a través de fideicomisos y estos pueden ser de dos tipos a) crédito avío que comprende costos por operación, nomina, renta, pago de luz, etc. y b) crédito refaccionario que comprende pago de activos fijos y/o inversión de capital bruta. De acuerdo a información obtenida en campo, la meta en la colocación de créditos para el año 2014 para las empresas fue de 325, 000,000 de pesos.

Las financieras de gobierno, son indispensables en el apoyo PyME en el área de estudio. Créditos como Fondo Jalisco para el fomento empresarial (FOJAL) y Financiera Rural establecen ciertas características y requisitos para el acceso a financiamiento como lo es contar con un aval mínimo para el crédito más pequeño que es de 30 mil pesos, (requisito que no es solicitado por los créditos bancarios). Aquellas empresas nuevas o de reciente operación (menor a 6 meses) no son apoyadas. Los

trámites administrativos son similares a los de un banco así como la recuperación de cartera es la misma, no existen convenios de ajuste de intereses en un caso de restructuración de cuenta y la tasa de interés se encuentra entre 13 y 15% anual sin iva.

Los resultados encontrados de los 3 bancos comerciales existentes en el municipio se observó que no apoyan directamente a los empresarios agropecuarios ya que consideran este tipo de créditos como muy riesgosos incluso para aquellas empresas que ya son consolidadas. Se les apoya siempre y cuando sea a través de un crédito de FIRA o por medio de apoyos del gobierno.

Una de las ventajas del crédito otorgado por FIRA, son los plazos ya que dependiendo de la actividad es la forma como se otorga el tiempo para liquidar el crédito.

Bancos comerciales como BANAMEX solamente apoya o proporciona crédito a empresas que por lo menos tengan 3 años trabajando; en ninguno de los bancos se les brinda crédito a empresas de reciente operación o en proyecto. Otros bancos como BANCOMER busca la vinculación directa con FIRA para poder realizar créditos a los empresarios del campo. Las tasas de interés son menores que incluso las que ofrecen las instituciones de gobierno como FOJAL, ya que el promedio de las tasas de interés oscilan entre 12.5 al 14.5% anual sin iva.

En lo que se refiere al otorgamiento de crédito en los 3 bancos comerciales, el empresario y/o apoderado debe de tener cuando más un 35% de sus ingresos destinado al pago de créditos si sobre pasa este porcentaje se le rechaza el crédito solicitado.

Otro sector de suma importancia para el apoyo a pequeños emprendedores y pequeñas empresas es el de "Instituciones de crédito para empresarios con bajos recursos" empresas como: "Compartamos", "Crediequipos" o "Banco azteca", son bancos dirigidos al sector popular, créditos específicamente grupales. La aceptación de estas instituciones son para aquellas personas que no han sido elegidas para un crédito bancario o bien se encuentran con problemas en el "buró de crédito" aquí se les acepta siempre y cuando el grupo de personas que conforman un equipo y solicitan crédito deben de considerar si es pertinente el que cada integrante sea de su confianza para que se les otorgue el crédito ya que todos son avales de todos.

Las PyME pueden ser sujetos de crédito, no importa la etapa o grado de consolidación que tenga su empresa; el crédito puede ser otorgado cuando la PyME se encuentre en proyecto, de reciente operación o consolidadas, siempre y cuando estén de acuerdo con las políticas de crédito, a cualquier sector de la empresa se puede dar el crédito; sin embargo, los inconvenientes en los cuales puede ser rechazada la solicitud de crédito es que la empresa que este fuera de la ley (por ejemplo: venta de piratería de cualquier tipo, etc.), además de que el interés mensual ronda sobre el 4 y el 6%.

Las instituciones financieras como "Cajas populares" es otra institución que proporciona crédito a través del ahorro. Estas financieras están enfocadas al rubro de crédito al consumo, hipotecario y automotriz, sin embargo en últimas fechas han incursionando al crédito PyME donde percibe un nicho de mercado descuidado y sobre todo, una falta de apoyo por parte de resto de las instituciones de crédito. Algunas de las características importantes en los créditos otorgados son las siguientes: a) créditos refaccionarios y b) créditos avíos que por ende se puede aplicar en el área que necesi-

ta la empresa. Por otra parte, también proporcionan créditos al sector agropecuarios y empresas de reciente operación, realizan estudios o balances de las cuentas de la PyME (un estudio socio económico). Es muy utilizada la figura legal del aval cuando el titular del crédito no realiza sus pagos mensuales y son muy cuidadosos con el estado de buró de crédito para poder determinar la factibilidad de financiamiento a las distintas PyME.

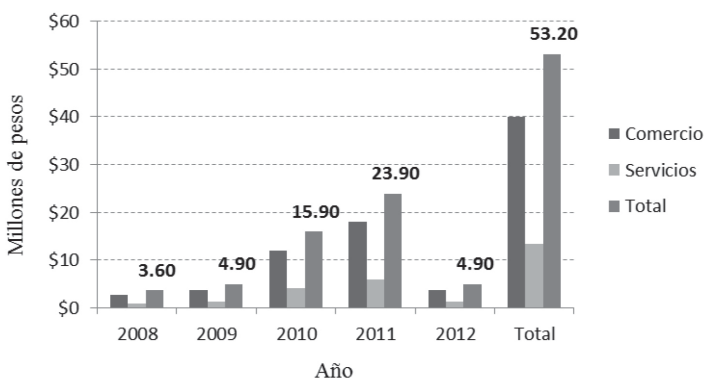
De acuerdo a la información obtenida en campo se observó que todas las instituciones financieras cuentan con políticas bien definidas de aceptación o rechazo en la solicitud de crédito. Variables como: tasas de interés aplicables a ciertos productos, los plazos de entrega del crédito aceptado, el tiempo que debe de estar en función la empresa para que sea hábil de crédito y el sector económico al que se apoya; son aspectos de suma importancia donde se establecen políticas y lineamientos para la entrega del financiamiento para los negocios. Por otra parte, se encontró que las políticas y lineamientos establecidos por las empresas financieras en la oferta de créditos son similares u homogéneas, situación contraria que sucede con la demanda de crédito, donde los distintos solicitantes cuentan con conocimiento subjetivo respecto a la información requerida por parte de las instituciones financieras.

Cabe señalar que el interés de cada institución financiera por hacer hábil este crédito PyME es distinto ya que principalmente en las instituciones privadas su mayor interés es tener un beneficio lucrativo con la obtención del crédito, caso contrario en las instituciones de gobierno que es el de impulsar la economía a través de este sector PyME. Aún así, las razones de fondo son similares en todas las instituciones, ya que el objetivo fundamental es la de colocación de créditos. Los resultados que se encontró en el presente estudio, puede compararse con la investigación de Ontañón y Pérez (2012), cuyo estudio encontró que de más de 40 bancos comerciales que existen en México, menos de la mitad (17) cuentan con actividades de crédito a las PyME. De acuerdo con información de la Asociación de bancos de México (ABM) y la Comisión Nacional bancaria y de Valores (CNBV), existen 21 bancos comerciales de capital extranjero que atienden este segmento en otros países, pero no lo hacen en México.

Las instituciones de gobierno de alguna manera conocen mejor el problema tan complejo que es la colocación de créditos PyME ya que la estructura heterogénea y dispersa existente entre las empresas, la mala organización y falta de planeación en este sector, hace que no sea de ninguna manera sencillo estimular a la banca privada para la otorgación de créditos de este tipo. En el análisis realizado por Gongora & Madrid (2010), especifican la gran importancia de la PyME en la economía mexicana, el cual ha motivado al gobierno mexicano a diseñar ayudas públicas dirigidas a incentivar la inversión en innovación, como es el Fondo de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME), que concentra los esfuerzos del Estado para apoyar a este tipo de empresas. Adicionalmente en el Fondo, existen mecanismos de ayuda en otras Secretarías de Estado a los que pudieran acudir las PyME, como son los apoyos a las actividades agropecuarias, o bien los programas diseñados para acudir a mercados internacionales.

Por otro lado, las instituciones privadas restan importancia al tema “Crédito a las PyME” y no lo ven como un problema real sino como un problema únicamente de números, esto es, que la banca comercial tiene otros productos en su haber como tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, créditos al consumo, etc., donde ellos pueden tomar dividendos y el crédito PyME lo ven como un pesar ya que son créditos más riesgosos y con una rentabilidad mucho menor que los demás productos.

Figura 1
Créditos otorgados por FOJAL de junio 2008 a febrero 2012,
por tipo de empresas en la región Costa Sur de Jalisco



Fuente: Información obtenida en campo con datos de la Secretaria de Promoción económica

De acuerdo a datos de la secretaria de promoción económica de la región de estudio, en el periodo de junio del 2008 a febrero del 2012, FOJAL entregó una cantidad de \$53,254,300 pesos a 636 unidades productivas en apoyos o créditos PyME de los cuales el 75% fue al sector comercio mientras que sólo un 25%, al sector de servicios; el promedio del crédito otorgado en estos casi 5 años para el sector de comercial fue de \$79,077 pesos, mientras que en el de servicios fue de \$98,261 pesos con un mínimo de crédito de \$4,000 pesos y un máximo de crédito de \$1,000,000 pesos en los dos sectores tal como se aprecia en la Figura 1.

En las distintas instituciones financieras encargadas del crédito PyME en la región de estudio, se encontró que cada una de ellas maneja una tasa de interés similar pero en especial se tiene una institución que está por debajo de los dos dígitos en este tipo de crédito, se trata de FIRA, un banco de segundo piso. En la región de estudio existen 6 instituciones que brindan un financiamiento competitivo en lo que respecta a tasa de interés el cual está entre el 11 y el 20%, el cual pudiera ayudar al crecimiento de la PyME. Cabe señalar que el financiamiento hacia este sector en la mayoría de las ocasiones no se da por la desinformación o incluso la falta de publicidad de las instituciones de crédito hacia los futuros clientes esto hace que las PyME no tengan una

información adecuada y/o simplemente no conozcan la existencia de estos créditos y no tengan el interés de contratarlo.

Tabla 10
Documentación requerida para la obtención de un crédito
por institución en la Costa sur de Jalisco

Categoría	Institución	Copia IFE	Acta de nacimiento	Estado de resultados	Documentación de alta en hacienda	Otro
Banco comercial	HSBC	x	x	x	x	
Banco comercial	BANAMEX	x	x	x	x	
Banco comercial	BANCOMER	x		x	x	
Caja popular	Caja Santa Maria de Guadalupe	x	x		x	x
Caja popular	Caja popular Cristobal Colon	x				x
Caja popular	Caja Solidaridad Autlan	x	x			x
Caja popular	Caja Progres SA de CV (SOFOM)	x	x			
Gobierno	FIRA	x	x	x	x	
Gobierno	FOJAL	x	x		x	x
Gobierno	**FINANCIERA RURAL	x	x		x	x
*Inst. f para pequeños empresarios	Compartamos banco	x				x
*Inst. f para pequeños empresarios	Micro negocio Azteca	x				x
*Inst. f para pequeños empresarios	Crediequipos contigo	x				x
*Inst. f para pequeños empresarios	Financiera estimalo	x	x		x	x

Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a instituciones financieras dedicadas al crédito PyMES.

En el trabajo de campo se observó que existe desconfianza por parte de los empresarios PyME sobre la documentación que se necesita para la adquisición de un crédito en una institución financiera. La creencia de que la obtención de un crédito es muy engorrosa o complicada con una enorme cantidad de documentos es lo que se escucha con los empresarios PyME. Contrario a lo que presumen o imaginan, se encontró que prácticamente el 70% de las instituciones financieras requiere documentos probatorios mínimos por ejemplo: Comprobante domicilio, copia del IFE, acta de nacimiento y el documento del alta en hacienda. Sólo 30% de las instituciones requieren estados financieros o documentos más complejos.

Se encontró que las PyME ven con la dificultad la posibilidad de adquirir un préstamo en una institución financiera porque en la mayoría de las ocasiones el plazo que se les ofrece es menor a 36 meses, siendo este tiempo un plazo aún con expectativas inciertas por parte de los empresarios. Adicionalmente, las mensualidades que establecen las instituciones financieras son muy elevadas y sin oportunidad de poder hacer uso de cierto capital para invertirlo, o en su defecto, no les permite mantener un margen desahogado de liquidez monetaria en el manejo de sus cuestiones operativas.

Tabla 11
**Plazos que ofrecen las distintas instituciones financieras
 para liquidar un crédito en la Costa sur de Jalisco**

Categoría	Institución	Plazo máximo de pago en meses
Banco comercial	HSBC	48
Banco comercial	BANAMEX	48
Banco comercial	BANCOMER	60
Caja popular	Caja Santa Maria de Guadalupe	12
Caja popular	Caja popular Cristobal Colon	84
Caja popular	Caja Solidaridad Autlan	60
Caja popular	Caja Progres a SA de CV (SOFOM)	36
Gobierno	FIRA	120
Gobierno	FOJAL	48
Gobierno	**FINANCIERA RURAL	120
*Inst. f para pequeños empresarios	Compartamos banco	4
*Inst. f para pequeños empresarios	Micro negocio Azteca	12
*Inst. f para pequeños empresarios	Crediequipos contigo	4
*Inst. f para pequeños empresarios	Financiera estimulo	60

*Institución financiera para apoyo a pequeños empresarios.

** Financiera Nacional de desarrollo agropecuario, forestal y pesquero.

Fuente: Información obtenida en campo a través de cuestionarios aplicados a instituciones financieras dedicadas al crédito PyME.

Las PyME, generalmente utilizan instrumentos financieros de corto plazo (créditos al consumo) para financiar inversiones a largo plazo (bienes de capital) cayendo en el riesgo de un sobre giro o falta de pago de ese instrumento que a la larga termina siendo más costoso para las PyME. Se observó que en la región se cuenta con instituciones financieras que concentran plazos desde los 4 meses hasta los 120 meses como FIRA en donde este crédito va más encaminado al sector agropecuario donde los tiempos de espera son mayores, según la cosecha.

Conclusiones

Se identificaron 14 instituciones financieras en la región de estudio, clasificadas en 4 grupos principales de las que se analizaron a través de a) variables cualitativas y b) variables cuantitativas. En lo que se refiere a las variables cualitativas el Chi cuadrado dio como resultado que no existe relación entre variables ya que las diferencias importantes se encuentran en lo cuantitativo en donde las instituciones tienen tasas de interés distintas, plazos diferentes, montos de crédito a otorgar por año, en donde se tienen parámetros prácticamente homogéneos es en la aceptación del crédito PyME,

es decir, no tienen diferencias significativas; las políticas de entrega de créditos PyME son similares ya que lo más importante es la protección de sus recursos mediante el estudio de protección de riesgo. Se llegó a la conclusión que se acepta la hipótesis de trabajo ya que los requisitos y los parámetros de las instituciones financieras que proporcionan créditos PyME son prácticamente homogéneos.

Las verdaderas diferencias entre una institución y otra se encuentran en la tasa de interés, en el plazo a manejar y el trámite administrativo para proporcionar el crédito. Adicionalmente se observó que el financiamiento PyME no tiene excesivo trámite administrativo siempre y cuando la empresa se encuentre en la formalidad, es decir cuenta con un balance financiero claro, estable y apegado a los requerimientos de la Institución financiera solicitante. Aunado a lo anterior se encontró que el trámite es aún más sencillo en las instituciones que apoyan a los pequeños empresarios y que se caracterizan por ser trámites fáciles pero con una tasa de interés 2.5 veces por encima de las otras instituciones, por ejemplo con un promedio de 41% contra el de los bancos comerciales que es de un 16%.

El plazo de un crédito es de suma importancia para la adquisición de un financiamiento PyME, se observó que las instituciones de gobierno son las más adecuadas para obtener un crédito si lo que se requiere es un plazo mayor ya que la media es de 96 meses para pago del crédito en comparación al de las instituciones que proporcionan crédito a pequeños empresarios donde la media es de 33 meses.

Por otra parte, la tarea más importante de las instituciones financieras es el de dar a conocer los distintos planes de pago, las tasas de interés que se cobran, los trámites o papelería que se requiere; ya que la mayoría de los negocios no saben o no están informados plenamente de los servicios que cada una de estas instituciones les puede brindar, es decir, existe mucha desinformación con respecto a este tema. La falta de comunicación de las distintas instituciones de crédito para dar a conocer sus productos hacia las empresas, lleva a los posibles clientes PyME a pensar que es imposible solicitar un crédito o que definitivamente no es para ellos.

El crédito es esencial para cualquier tipo de empresa que tenga el deseo de expandirse y crecer, en especial para las PyME, ya que en algún momento de su existir tienen compromisos muy fuertes en donde el ingreso diario no les alcanza para hacer frente a sus costos. El financiamiento por parte de las instituciones financieras en la Costa sur de Jalisco manejan altas tasas de interés con plazos muy reducidos para liquidarlos. A pesar de lo anterior, existen distintas opciones que dan la oportunidad para que las PyME puedan escoger el producto que más se pueda adaptar a sus necesidades.

Referencias

- Allami, C. & Cibils, A. (2011). El financiamiento bancario de las PYMES en Argentina (2002 - 2009). *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 42(165) 61-86. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11819780004>.

- Casasola, M. M. J. & Cardone, R. C. (2009). Too important to fail: ¿Favorecen las relaciones bancarias la situación crediticia de las PYMES españolas? *Universia Business Review*. (24) 12-29.
- Dapena, J. P & Dapena, J. L. (2003). Sistemas de información en PYMES y acceso al Crédito en contextos de asimetría de información. *ECONSTOR. Serie de documentos de trabajo* (252). Argentina.
- Di Tomaso, M. & Dubbini, S. (2000). Towards a Theory of the Small Firm Theoretical Aspects and Some Policy Implications, *Desarrollo Productivo* 87. *Cepal*.
- Fenton, O. R. & Padilla, P. R. (2012). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México. *Estudios y perspectivas*, 135. *Cepal*.
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las PyMES en América Latina. Naciones Unidas, LC/R.2179. *Cepal*. Santiago de Chile.
- Gómez, D. I. V. (2010). Análisis comparativo entre alternativas para financiamiento a las pequeñas y medianas empresas en México. (Tesis inédita de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México, DF.
- Gómez, M. A., García, P. D. & Marín, S. H. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. (57), 217-238. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227011>.
- Góngora, B. G. & Madrid, G. A. (2010). El apoyo a la innovación de la PyME en México. Un estudio exploratorio. *Investigación y Ciencia*, 18(47) 21-30. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67413393004>.
- Held, Gunter. (1995). Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina. Serie Financiamiento del Desarrollo. *Cepal*. Santiago de Chile
- Llisterri, J. J., Vivanco, F & Ariano, M. (2002). Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Grupo DFC. Banco Interamericano y de Desarrollo. Washington, D.C.
- Saavedra G., M. L. & Tapia S., B. (2012). El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México. *Panorama Socioeconómico*, 30(44) 4-24. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39926274001>.
- Salloum, C. & Vigier, H. (1999). La relación bancos-pymes, en *Revista de la escuela de economía y negocios*. San Martín de Buenos Aires, Universidad Nacional de General san Martín.

Suplementos

La necesidad de incorporar la perspectiva de género en los nombramientos académicos de la Universidad de Guadalajara

ANA ISABEL RAMÍREZ QUINTANA¹

PEDRO TORRES SÁNCHEZ²

PAMELA ELIZABETH VICENCIO MADRIGAL³

The need TO InCOrpOrATE The perspeCTIVE FOr genDer ACADeMIC AppOInTmenTs AT The UniVeRSITY OF GUADAJAra

Las instituciones en nuestro país deben en lo general acatar lo establecido en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que a la letra señala en su Artículo 1o.: *“En los Estados Unidos Mexicanos todas las personas gozarán de los derechos humanos reconocidos en esta Constitución y en los tratados internacionales de los que el Estado Mexicano sea parte”*.

Asimismo, en el Artículo 4o. de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos del 5 de febrero de 1917, se indica que *“El varón y la mujer son iguales ante la ley ”*

Es en este sentido, y en cuanto a la perspectiva de género, quienes firmamos este documento, consideramos que en la Universidad de Guadalajara (U de G) es necesario hacer el planteamiento reflexivo de qué tanto estamos a la vanguardia, qué tanto hemos avanzado en las adaptaciones que se requieren en el mundo globalizado donde México participa en políticas internacionales.

-
1. Profesora-Investigadora del Departamento de Ciencias Ambientales. Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias de la Universidad de Guadalajara. ana.ramirez@cucba.udg.mx
 2. Profesor-Investigador del Departamento de Desarrollo Rural Sustentable. Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias de la Universidad de Guadalajara. ptorres@cucba.udg.mx
 3. Estudiante de la carrera Licenciatura en Biología. CUCBA.UdeG.

En este documento se plantea la prioridad de revisar si en la U de G se han hecho cambios en la forma y el fondo de sus quehaceres con respecto a la perspectiva de género. Tal vez sí los ha habido, pero es necesario hacerlos más evidentes, explícitos. En razón a ello, se reconoce que existe una sentida y urgente necesidad de incorporar una acción concreta en cuanto a la perspectiva de género en los nombramientos del personal académico de nuestra Alma Mater. Se planteó la solicitud de que los nombramientos de los cargos de: Profesor-Investigador, Profesor-Docente, y Técnico-Académico, incluyan la opción de que, en el caso de las mujeres, cambie a: Profesora-Investigadora, Profesora-Docente, y Técnica-Académica.

El cambio que se señala será un gran paso hacia la inclusión de la perspectiva de género en las actividades cotidianas universitarias que debió ser atendido hace tiempo, que promueva valores de equidad, con paso firme y definitivo; dejar a las futuras generaciones un sendero que les permita ocuparse de otros pasos, así como la nuestra se sostiene en los hombros de los gigantes que nos antecedieron.

Numerosos son los documentos que soportan y amparan el hacer este planteamiento, pero basta con señalar que el Plan Nacional de Desarrollo vigente (2013 – 2018) señala un objetivo general: llevar a México a su máximo potencial. Incluye cinco metas nacionales, y tres estrategias transversales, donde, la tercera dice explícitamente: “*iii) Perspectiva de Género*”. (México, 2016) (México. PND, 2016)

En la Universidad de Guadalajara de nuestros tiempos, al 2016, las mujeres cuentan con una amplia gama de oportunidades. Hubo tiempos en que era mucho decir que hubieran entrado a las aulas, o a las filas de la academia. La cultura ha marcado la pauta, pero también aquellas mujeres que se atrevieron a romper esquemas. Hoy en día, aunque no es asunto resuelto, se reconoce que hemos avanzado grandes pasos. Ahora se trata de no dejar asignaturas pendientes a las futuras generaciones.

Este proyecto no es una idea aislada de una o dos personas. Tampoco por ser un tema de género es algo que compete sólo a las mujeres. Este es un asunto complejo que involucra tanto a mujeres como a hombres ya que es una palpable sensación en la comunidad del Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias (CUCBA) y está sustentada en los resultados de un trabajo de investigación que aquí se reporta: “**Acercamiento a un análisis situacional de la opinión del personal académico del CUCBA-U de G con respecto a la perspectiva de género con énfasis en los nombramientos**”, presentado en la XXVI Semana Nacional de la Investigación Científica, Tecnológica. CUCBA, noviembre de 2015, por Ana Isabel Ramírez Quintana, Pedro Torres Sánchez ambos profesores del CUCBA y la estudiante de Biología, Pamela Elizabeth Vicencio Madrigal.

En esta encuesta los datos indican que 68.84% de los miembros de la comunidad académica del CUCBA señalaron que los nombramientos “deberían cambiar”, mientras que 31.17% indicó que “deberían continuar como están”.

La pregunta se les planteó de la siguiente manera:

“Dada la situación de que los nombramientos son iguales tanto para mujeres como para hombres, en tu opinión:

Consideras que los nombramientos en el caso de las mujeres

- a) “deberían de cambiar”
- b) “deberían continuar como están”

En la vida cotidiana universitaria es común escuchar que cuando alguien de la academia o del estudiantado se dirige verbalmente a una mujer miembro de la comunidad académica, la expresión que se usa es: “profesora” o “maestra”. Sin embargo, esa realidad no se refleja en la relación que existe con el nombramiento que se expide a las mujeres. En otras palabras, se trata de que lo que ya es una realidad por cultura universitaria no sólo local, sino estatal, nacional y mundial, y de usos y costumbres, solamente llevarlo a la letra.

Es de reconocer que en nuestra realidad parece que es un asunto tan trivial, que hasta llega a parecer poco importante, señalar que en el personal académico de la U de G contamos con la contribución no sólo de profesores, sino que también de profesoras. No permanecer, como en un tiempo no muy lejano, en que las mujeres no eran bienvenidas o en el mejor de los casos invitadas, por razones culturales que han cambiado.

Hoy en día tenemos evidencias de que 67.9% de las mujeres académicas en el CUCBA han expresado que sí les parece importante que el nombramiento indique que se trata, efectivamente⁴, de una “Profesora-Investigadora” o “Profesora-Docente”, o una “Técnica-Académica” y así poder firmar oficialmente con esa calidad de género.

Como se señaló al principio, se trata de abrir una pequeña puerta que tal vez dé paso a otros temas que también requieren atención, tales como

1. La perspectiva de género en los títulos que se emiten en la Universidad de Guadalajara.
2. Romper con los “techos de cristal”⁴.
3. Atracción y retención de mujeres en las carreras denominadas “más bien masculinas”.
4. Fomentar los nuevos valores que se promueven en la cultura universitaria (Askew & Ros, 1991).

Hay que proceder congruentemente: si en las aulas estamos hablando y promoviendo en la juventud estudiosa la perspectiva de género en sus actividades cotidianas de la profesión que van a ejercer, no conveniente tener asuntos pendientes por resolver en nuestra casa de estudios.

4. Un techo invisible donde por razones de sexo, las mujeres no han tenido acceso a oportunidades de ocupar puestos directivos por razones de condiciones sociales, de género.

El estudio realizado

Con la visión de tener una perspectiva más amplia sobre el tema, en octubre del 2015 se realizó una encuesta para documentar lo que se piensa en el CUCBA a este respecto, motivo de este documento. Los resultados ya se presentaron en un foro científico en noviembre del 2016: la “**XXVI Semana Nacional de la Investigación Científica, Tecnológica**” que organiza la Coordinación de Investigación del Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias de la Universidad de Guadalajara.

En este proyecto se diseñó una encuesta con su cuestionario de una pregunta, y los asuntos demográficos. Para obtener la información real y actual, se contó con el invaluable apoyo de la Unidad de Personal del CUCBA y en base en ella, se diseñó la muestra.

Justificación

En la práctica del trabajo comunitario mucho se ha hablado del trabajo con perspectiva de género tanto en lo local como en lo internacional. La FAO cuenta con una larga documentación en el tema, tal es el caso del documento “Investigación del género y cambio climático en la agricultura y la seguridad alimentaria para el desarrollo”. Este documento es ampliamente usado en el mundo para el trabajo comunitario, y se ha utilizado en el aula para hacer que el estudiantado conozca el enfoque de género que deberán tener las carreras que se imparten en este Centro-CUCBA.

Objetivo

Conocer la situación actual de la opinión del personal académico con respecto a la perspectiva de género: caso concreto, los nombramientos.

La población

La población total del personal académico en el CUCBA-U de G a la fecha de octubre del 2015 ⁵ son un total de 397. La División que cuenta con la mayor población es Ciencias Biológicas con 195 (49.1%), seguida por la División de Ciencias Veterinarias con 103 (25.9%), y por la División de Ciencias Agronómicas con un total de 95 (23.9%); mientras que la Biblioteca cuenta con 4 personas (1.1%). (Ver Tabla 1).

Lo anterior representa una proporción 63% hombres / 37% mujeres (250h/147m). La División de Biología es la que más se acerca a un balance H/M con una proporción 55 H / 45 M; seguido por Veterinaria con 65 H/35 M, y Agronomía con 78 H / 22 M. (Ver Tabla 2).

5. Información proporcionada en octubre 2015 por la Unidad de Personal del CUCBA.

Tabla 1

Distribución por sexos del profesorado de carrera de tiempo completo y medio tiempo en el cucba-UdeG (Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias de la Universidad de Guadalajara a octubre de 2015)*

DIVISIONES	DEPARTAMENTOS EN EL CUCBA	TOTAL DEL PERSONAL	TOTAL HOMBRES	TOTAL MUJERES	CUCBA Tot Porcentaje de personal por Depto.	Proporción hombres/mujeres por Departamentos		Proporción hombres/mujeres por División		81 cuestionarios (%Tot Depto*81) /100	MUESTRA	
						HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES		HOMBRES	MUJERES
Bibliotecas	Bibliotecas	4	2	2	1.0	50	50	50	50	1	1	
División Biología	Biol Celular y Molecul	36	15	21	9.1	42	58	55	45	7	3	4
	Botánica y Zool	55	35	20	13.9	64	36			11	7	4
	Ciencias Amb	79	43	36	19.9	54	46			16	9	7
	Ecología	25	14	11	6.3	56	44			5	3	2
TOTAL BIOLOGÍA		195	107	88	49.1							
División Agronomía	Desarrollo Rural Sust	27	22	5	6.8	81	19	78	22	6	4	2
	Producción Forestal	16	11	5	4.0	69	31			3	2	1
	Prod. Agrícola	52	41	11	13.1	79	21			11	9	2
TOTAL AGRONOMÍA		95	41	21	23.9							
División Veterinaria	Medicina Vet	46	31	15	11.6	67	33	65	35	9	6	3
	Prod. Animal.	29	25	4	7.3	86	14			6	5	1
	Salud Pública	28	11	17	7.1	39	61			6	2	4
TOTAL VETERINARIA		103	67	36	25.9							
Total general		397	250	147	100.0	63	37			81	51	30

*Fuente: Unidad de Personal. CUCBA-U de G.

Creación Propia. Octubre 2015. Ana Isabel Ramírez Quintana y Pedro Torres Sánchez.

Tabla 2

Relación en porcentaje del personal de sexo masculino y femenino por División

División Académica	Porcentaje hombres	Porcentaje mujeres
Ciencias Biológicas y Ciencias Ambientales	55	45
Ciencias Veterinarias	65	35
Ciencias Agronómicas	78	22

La muestra

Para una población de 397 miembros del profesorado en el CUCBA, quienes se espera que estén homogéneamente repartidos en la característica en la cual se tiene interés (opinión sobre “cambio/no cambio” en los nombramientos en caso de mujeres) se requieren 81 cuestionarios completados y utilizables, lo cual permite contar con 95 por ciento de nivel de confianza y que las estimaciones no tengan un error de muestreo no mayor que +/- 10 diez por ciento. Dentro de la muestra, las 81 personas seleccionadas al azar, cuidada la proporción hombre/mujer por departamento, se le

pidió a la Unidad de Personal que en ese contexto nos proporcionara los nombres de los integrantes de la muestra, distribuidos por División.

La muestra presenta una proporción de nombramientos “Profesor-Docente” 34.6%; “Profesor-Investigador” 59.3%, y “Técnico Académico” 6.2%. (Ver Tabla No. 3).

Tabla 3
Nombramientos que sustentan los miembros de la muestra

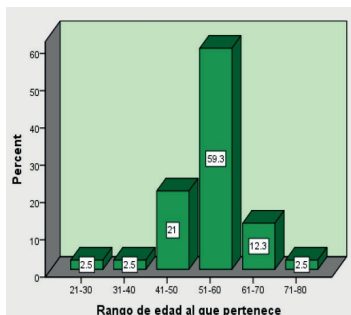
Distribución de la muestra por nombramientos		
Nombramiento actual	Frecuencia	%
Profesor-Docente	28	34.6
Profesor-Investigador	48	59.3
Técnico-Académico	5	6.2
Total	81	100.0

Los y las colegas entrevistadas reportaron pertenecer al grupo del rango de edad en bloques de 10 años iniciando de 21-30, hasta el 71-80. El grupo con mayor población es del 51 a 60 años con el 59.3% (Ver Tabla No. 4 y Gráfica 1).

Tabla 4
Rango de edad al que pertenece la persona entrevistada

Rango de edad	Frecuencia	Porcentaje %
21-30	2	2.5
31-40	2	2.5
41-50	17	21.0
51-60	48	59.3
61-70	10	12.3
71-80	2	2.5
Total	81	100.0

Gráfica 1
Rango de edad al que pertenecen los miembros de la muestra

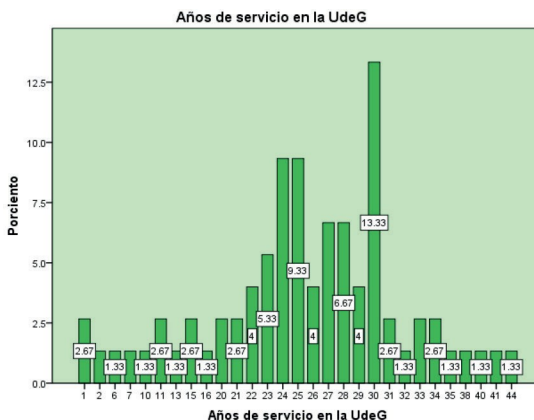


En lo que respecta a los años de servicio en la Institución, de las personas entrevistadas, el grupo más amplio es de quienes tienen de 11 a 30 años activos 70.4%, seguido por 14.8% que tiene de 31 a 44 años de servicio (Ver Tabla 5 y Gráfica 2).

Tabla 5
Grupo de años de servicio en la U. de G.

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje Válido</i>
De 1 a 10 años de servicio	6	8.0
De 11 a 30 años de servicio	57	76.0
De 31 a 44 años de Servicio	12	16.0
Total	75	100.0
No aplica	6	
Total	81	

Gráfica 2
Años de servicio que reportaron los miembros de la muestra



Las entrevistas

Con el fin de realizar las entrevistas, la muestra se distribuyó a partes iguales entre los dos miembros del equipo del proyecto, (dejando a la compañera estudiante de apoyo para los trabajos de gabinete), la mitad de las entrevistas fueron realizadas por una mujer (profesora), y la otra mitad por un hombre (profesor) para evitar que las entrevistas tuvieran alguna inclinación lo cual nos previene del “efecto del entrevistador”. Las entrevistas se realizaron en el espacio de trabajo y dentro del horario de trabajo, y la mayoría fueron realizadas cara-a-cara, sólo seis entrevistas se realizaron vía telefónica por tratarse de personal que no se encuentra en el campus principal ubicado en el predio de Las Agujas en el municipio de Zapopan.

Hubo entrevistas que duraron justo lo estimado como mínimo necesario, es decir tres minutos aproximadamente. Lo más interesante de este proceso es que en el grueso de las entrevistas se dieron conversaciones por demás informativas de profesores/as que realmente tiene mucho que aportar a este tema. Algunas entrevistas llegaron a durar hasta 90 minutos; salieron en la discusión temas del espacio familiar, profesional, experiencias propias, ajenas, reflexiones legislativas, del pasado y del futuro. Muchas ideas quedan por concretar y están en el imaginario de la comunidad académica del CUCBA.

Se hace explícito el reconocimiento a quienes participaron en las entrevistas, contestaron las preguntas y ofrecieron a manera de entrevista de profundidad sus conocimientos y opiniones.

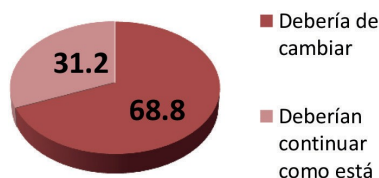
Análisis de datos

Fueron entrevistados 51 hombres y 30 mujeres con lo que se mantiene la relación hombre/mujer del CUCBA 63/37. La respuesta en general de la población indica que 68.8% contesta “Debería cambiar”, y 31.2% “Debería continuar como está” (Ver Tabla 6 y Gráfica 3).

Tabla 6
Respuesta general Cambio vs Continuar

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje Válido
Debería de cambiar	53	68.8
Deberían continuar como está	24	31.2
Total	77	100.0
No Aplica	4	
Total	81	

Gráfica 3
Respuesta general a Cambio vs Continuar



El grupo del CUCBA separado en grupos por la División a la que pertenecen las personas entrevistadas, Biología es la División que señala mayor proporción con 31.17%, seguida por Agronomía con 19.48, y Veterinaria (18.18%) (Ver Tabla 7, Gráfica 4).

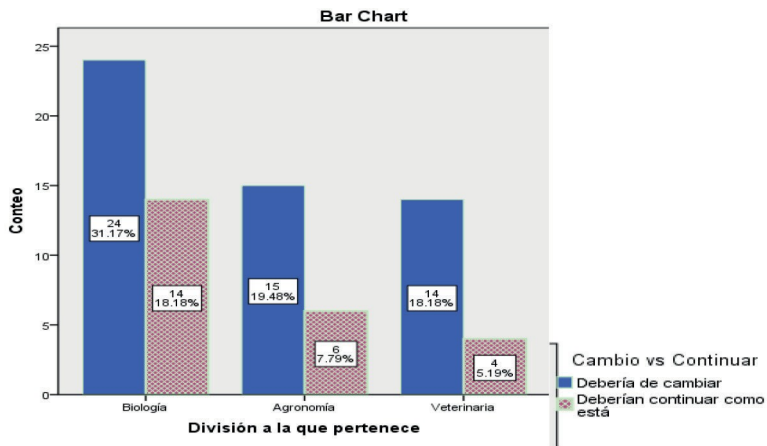
Tabla 7

División a la que pertenecen las personas entrevistadas y la respuesta al Cambio vs Continuar / Cruce de Variables*

División a la que pertenece	Cambio vs Continuar				Total
	Debería de cambiar N %		Deberían continuar como está N %		
Biología	24	31	14	18	38
Agronomía	15	19	6	8	21
Veterinaria	14	18	4	5	18
Total	53	69	24	31	77

Gráfica 4

División a la que pertenecen las personas entrevistadas y la respuesta a Cambio vs Continuar / Cruce de Variables*



Dividido el grupo del CUCBA en grupos por sexo, los porcentajes son similares: **“Debería de cambiar”** es la respuesta del grupo del sexo masculino con 69.4% y el 67.9% para el grupo del sexo femenino (Ver Tabla 8). En tanto la intención de que **“Deberían continuar como está”** es la respuesta del grupo del sexo masculino con 30.6% y el 32.1% para el grupo del sexo femenino (Ver Tabla 8)

Tabla 8
Cambio vs Continuar Hombre / Mujer / Cruce de Variables*

				<i>Total</i>	
		<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>		
Cambio vs Continuar	Debería de cambiar	Recuento	34	19	53
		% dentro de Cambio vs Continuar	64.2%	35.8%	100.0%
		% dentro de Hombre / Mujer	69.4%	67.9%	68.8%
		% del Total	44.2%	24.7%	68.8%
	Deberían continuar como está	Recuento	15	9	24
		% dentro de Cambio vs Continuar	62.5%	37.5%	100.0%
		% dentro de Hombre / Mujer	30.6%	32.1%	31.2%
		% del Total	19.5%	11.7%	31.2%
Total		Recuento	49	28	77
		% dentro de Cambio vs Continuar	63.6%	36.4%	100.0%
		% dentro de Hombre / Mujer	100.0%	100.0%	100.0%
		% del Total	63.6%	36.4%	100.0%

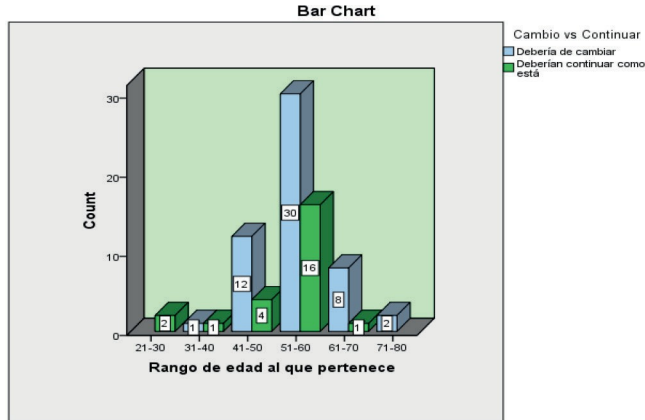
Para los dos grupos por sexo y divididos por respuesta, se tiene que 44.16% (N=34) de los miembros del sexo masculino indica que “Debería de cambiar” y del grupo del sexo femenino 24.68%. Para la respuesta “Deberían continuar como está” se tiene 19.49% (N=15) del sexo masculino y 11.69% para el sexo femenino (Ver Tabla 8).

Dividido el grupo del CUCBA en grupos por edad, las respuestas señalan una tendencia de modo que los grupos de rango de edad más alto tienen mayor proporción de respuestas de “Debería de cambiar”. (Ver Tabla 9 y Gráfica 5).

Tabla 9
Rango de edad al que pertenece y la opinión
*Cambio vs Continuar / Cruce de Variables

<i>Rango de edad al que pertenece</i>	<i>Cambio vs Continuar</i>		<i>Total</i>
	<i>Debería de cambiar</i>	<i>Deberían continuar como está</i>	
21-30	0	2	2
31-40	1	1	2
41-50	12	4	16
51-60	30	16	46
61-70	8	1	9
71-80	2	0	2
Total	Recuento	24	77

Gráfica 5
Rango de edad al que pertenece
* Cambio vs Continuar / Cruce de Variables



Para efectos ilustrativos, también se presentan las opiniones a manera de “comentarios” que se registraron en forma cualitativa y que fueron seleccionados en forma aleatoria (Tabla 10).

Tabla 10
Opiniones emitidas en los comentarios de la encuesta

1	No me ha molestado, podrían se que a otros sí, es un punto de importancia.
2	Aportación de experiencia sobre machismo promovido por mujeres en el lugar de trabajo.
3	Obviamente debería cambia estamos atrasados. Es algo que le falta a la Universidad. Buena iniciativa.
4	En el Tec de Monterrey, en todo el sistema, desde 1980 todos los títulos salen con el género al que pertenece la persona, como ingeniero o ingeniera.
5	La Razón de mi respuesta es porque la lengua española no tiene contemplado el femenino en los títulos académicos. sin embargo estoy de acuerdo en que se debe de dar ese cambio o al menos que sea opcional para la mujer que desee que se le nombre su título o nombramiento como femenino.
6	Claro que debería cambiar.
7	Se debe fomentar la participación de mujeres tanto para ocupar cargos como investigadora así como para puestos administrativos.
8	Pues creo que tiene el mismo valor sólo sería jugar con lo sexos.
9	Pues sí, a mí sí me gustaría (el cambio).
10	Como maestro, del género masculino, pienso no soy la persona idónea para contestar. Deberían ser las mujeres (quienes opinen) pues es su nombramiento.
11	Porqué no metemos tanto en problemas de decir. Si yo fuera mujer mi preferencia sería cambiarle. No lo veo como mujer, para mí me da igual.

12	Es necesario que las profesoras universitarias sean conscientes de su género.
13	Aunque actualmente ya se considera más (el tema de inclusión de mujeres en la vida laboral) aún hay diferencias, hay sesgos para hombres y mujeres en actividades. Incluso por ejemplo aquí sencillamente para la distribución de áreas (salones). Esto sí revela todavía la diferencia entre hombre y mujer.
14	No he escuchado de que haya necesidad. Quien diga que hay que cambiarlo está en su derecho.
15	Nunca había pensado en ello, uno mismo realmente no lo reflexiona hasta que llega el momento y ves: pues mi nombramiento, bueno pues yo soy mujer, pero profesora-investigadora. Literalmente no lo dice, si pongo la "a" pues sí yo sé a qué se refiere. Pero si lo pongo como dice mi nombramiento, lo pongo, pero cuando es algo superficial no quiero incurrir en una falta o algo impropio. Si cambiara, sería apropiado que se modificara.
16	Porque gramaticalmente es correcto como está.
17	No promovería esta dinámica, pero si hay interesadas lo apoyaría.

Conclusiones

Existen tanto la inquietud como los datos que sustentan la idea y sugerencia de que las autoridades deben modificar los nombramientos del personal académico en la institución, de acuerdo al género.

Por lo que se recomienda pasar a lo que sigue, que consiste en dar un paso más de un análisis situacional a la pronta investigación-acción para concretizar el cambio identificado como una necesidad, y predicar con el ejemplo.

Epilogo

En el 2016; para el caso del CUCBA, aún hay colegas preguntando "¿Cuál es la relevancia?". Pero, afortunadamente, también hay cada vez más personas que nos preguntan "¿Cómo vamos con la propuesta?".

Referencias

- Askew, S. & Ross, C. (1991) Los chicos no loran; El sexismo en educación. Paidós Educador. España.
- Arnot, M & Fennell, S. (2008) (Re)visiting Education and development agendas. Contemporary gender research. En: "Gender Education and Equality in a Global Context: conceptual frameworks and policy perspectives." Edited by Shailaja Fennell and Madeleine Arnot. Routledge Taylor & Francis Group. London and NY.
- México.(2016) Plan Nacional de Desarrollo. Gobierno de la República. Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2018. Consultada el 27 de enero 2016.
- México. (2016) CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. Última reforma publicada DOF 27-01-2016. Consultada el 27 de enero 2016. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/htm/1.htm>

Expresión económica

Revista de análisis

Lineamientos a autores de trabajos a publicar

Contenido de los artículos

1. *Expresión Económica* es una revista orientada, primordialmente, al análisis crítico de la política económica y soluciones, tanto a nivel regional, nacional e internacional.
2. El trabajo a publicar deberá ser inédito y no estar en otro proceso, en dictamen antes, durante o después del envío a *Expresión Económica*.
3. Todo trabajo debe contener al inicio un resumen del artículo, el cual no debe de exceder de 10 renglones. Este resumen deberá presentarse en español e inglés.
4. Todo trabajo debe contener después del resumen del artículo las **palabras clave** que deberán presentarse en español e inglés. Así como la clasificación **JEL correspondiente**.

Arbitraje

1. Todos los artículos recibidos son sometidos a evaluación y dictamen por parte de dos árbitros anónimos especializados. En caso de obtener resultados contradictorios, la contribución será enviada para su análisis a un tercer árbitro. Los resultados son inapelables.
2. Una vez recibido el dictamen correspondiente, se dará a conocer al autor el resultado del mismo. En caso de que el dictaminador recomiende algunas modificaciones, el autor deberá realizarlas a fin de que el artículo sea publicado, además, redactará una carta en la que explique el modo en que atendió a las recomendaciones, con el objeto de dar respuesta al trabajo realizado por los árbitros.

Formato de los artículos

1. Los trabajos a publicar deberán contar con una extensión de 25 a 30 cuartillas tamaño carta o A4 a espacio y medio, con un margen de 3 cm a cada lado y en letra Times New Roman a 12 puntos. Estas cuartillas incluyen cuadros, anexos y referencias bibliográficas.
2. Las referencias bibliográficas, hemerográficas, electrónicas o de cualquier tipo, deben cubrirse obligatoriamente en el sistema de la Asociación Estadounidense de Psicólogos, APA (American Psychological Association) en la última versión disponible.

3. Los gráficos, cuadros, mapas, tablas o cualquier otro material ilustrativo, además de estar incluidos en el archivo principal del trabajo a publicar, deberán enviarse por separado, en el formato del programa en que fueron elaborados, especificando claramente su sitio de inserción en el texto. Todos los materiales ilustrativos deben contener título, número consecutivo, explicaciones sobre los conceptos y las referencias correspondientes. Si son gráficas, debe contenerse la tabla original de datos e indicar el programa y método. Los mapas pueden prescindir de la tabla de datos, pero no del método y del programa usado.
4. Los trabajos Pueden ser enviados en los idiomas español, inglés y francés. Para el caso de trabajos en español e inglés, el resumen y las palabras claves deben estar en ambos idiomas. Para el caso de francés, el resumen y las palabras claves deben estar en francés e inglés.
5. Los trabajos que se presenten de manera incompleta o que no cumplan con alguna de las especificaciones anteriores, no serán aceptados hasta que cumplan con esas características.
6. Los formatos aceptados serán DOC, DOCX (word), ODS (writer) y LaTeX. El formato RTF será aceptado con algunas restricciones.

Envío de los artículos

1. Los artículos pueden enviarse por tres distintas vías:
 - a) Al correo electrónico expresioneconomica@cucea.udg.mx
 - b) Directamente en CD, DVD, USB o algún otro medio no arqueológico y en los formatos mencionados en la coordinación de la revista, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Departamento de Economía, edificio K, tercer nivel, cubículo de la Revista.
 - c) Directamente en CD, DVD, USB o algún otro medio no arqueológico y en los formatos mencionados a la dirección:
Revista Expresión Económica
C.P. 45100
Periférico Norte 799, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Edificio K, Tercer Nivel
Zapopan, Jalisco, México.
Tel. (33) 3770 3300
2. Todos los materiales para los artículos deben ir juntos. Estos son gráficos, cuadros, mapas, tablas o cualquier otro material ilustrativo, además de estar incluidos en el archivo principal del trabajo a publicar, deberán enviarse por separado, en el formato del programa en que fueron elaborados, esto para conservar la calidad al editar.
3. Los artículos deben enviarse o entregarse con una hoja de datos personales debidamente llenada por cada uno de los autores en los formatos RTF, DOC, DOCX, ODS, PDF, JPG, PNG o de manera física.

Universidad de Guadalajara

Maestro Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Rector general

Doctor Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector ejecutivo

Maestro José Alfredo Peña Ramos
Secretario general

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Maestro José Alberto Castellanos Gutiérrez
Rector

Maestro José Alberto Becerra Santiago
Secretario académico

Doctor Jesús Arroyo Alejandre
Director de la División de Economía y Sociedad

Doctor Martín G. Romero Morett
Jefe del Departamento de Economía