SISTEMAS FINANCIEROS Y FISCALES
Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES

El esfuerzo literario que representa esta obra es el producto de las investigaciones de un selecto grupo de profesionales de las ciencias sociales, la gestión de negocios y las contribuciones fiscales, todos ellos conforman la Red de Competitividad, Innovación y Desarrollo Sustentable en la que participan las siguientes IES, tanto nacionales como extranjeras: Universidad de Guadalajara, Universidad Veracruzana, Universidad de Colima, Universidad Autónoma de Aguascalientes, Universidad de Turabo en Puerto Rico, la universidad Mariana de Pasto, Colombia, la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, la Universidad de Chihuahua, la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, la Universidad de Santo Tomás en Tunja, Colombia y la UPIICSA del Instituto Politécnico Nacional.

El objetivo de su publicación y difusión es que sirva como un instrumento para dar a conocer los resultados de las investigaciones científicas en el amplio campo de las ciencias sociales y las ciencias de la gestión, con un énfasis en la gestión de negocios, Mipymes y los esquemas contributivos de los diferentes países de la región. Por otra parte, también busca incentivar a los jóvenes investigadores a adentrarse en el fértil campo de la investigación aplicada, y con ello mejorar la calidad de sus trabajos, en beneficio de su experiencia profesional y desarrollo de su currículo académico.

Esperamos que encuentren el contenido de su interés.

Dr. Refugio Humberto Tene

CASIA CREACIONES

SISTEMAS FINANCIEROS Y FISCALES Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES

SISTEMAS FINANCIEROS Y FISCALES
Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES

Ramón Gerardo Recio Reyes
Armando Medina Jiménez
Leticia María González Velásquez
Beatriz Llamas Aréchiga

CASIA CREACIONES

SISTEMAS FINANCIEROS Y FISCALES Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES

Presidente del Consejo Editorial
y Director General
C.P. Hugo Gasca Bretón

Director de Operaciones
Felipe Ávila Reyes

Coordinación de corrección: José Reséndiz González

Coordinación de formación: Martín Prado Prado

Diseño de portada: L.D.G. Ana Rocío Reyes Herrejón

DR © 2018 Ramón Gerardo Recio Reyes, Armando Medina Jiménez, Leticia María González Velásquez y Beatriz Llamas Aréchiga

Las características de la presente edición son propiedad de:

DR © 2018 Casia Creaciones, S.A. de C.V.
Resina núm. 252-P.B.,
col. Granjas México,
Deleg. Iztacalco,
CDMX, C.P. 08400

Primera edición: 2019

ISBN: 978-607-98089-4-5

Impreso en México - *Printed in Mexico.*

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo y por escrito de esta casa editorial.

Casia Creaciones, S.A. de C.V., ha diseñado y producido las características editoriales de esta obra. El autor es el responsable del contenido, desarrollo y fidelidad literal de la misma.

Contenido

Siglas XV

Introducción XVII

PARTE I

SISTEMAS FINANCIEROS 1

CAPÍTULO 1
Impacto de la globalización en la industria textil de Aguascalientes: cambios y transformaciones 3
Juventino López García
Fernando Padilla Lozano
Pablo Gutiérrez Castorena

CAPÍTULO 2
Análisis regional de la marginación en el estado de Michoacán, México 17
Marcela Figueroa Aguilar

CAPÍTULO 3
Introducción a la nueva teoría contable 29
Jorge Xavier Córdoba Martínez
José Luis Villarreal

CAPÍTULO 4
Estrategia de operación e inversión y el desempeño financiero del sector de la comunicación en México 45
Juan Gaytán Cortés
Antonio de Jesús Vizcaíno
Juan Antonio Vargas Barraza

CAPÍTULO 5
Importancia de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas en el sector industrial del mercado de capitales en México. 63
Alfonso Martín Rodríguez
Virginia Guzmán Díaz de León
Luis Fernando Figueroa Morales

PARTE II
FISCAL 79

CAPÍTULO 6
Percepciones en el cumplimiento fiscal de las sociedades cooperativas de producción pesquera. 81
Víctor Manuel Villasuso Pino
Lilia Carolina Avilés Heredia
Idalia Amparo de los Santos Briones

CAPÍTULO 7
Análisis de las iniciativas de recaudo basadas en el cumplimiento voluntario que utiliza la DIAN de Pasto para el recaudo de los tributos a los contribuyentes de Pasto 95
María Alejandra Mora Muñoz

CAPÍTULO 8
Guía de determinación de contribuciones por enajenación de inmuebles ante notario, entre personas físicas en Colima en 2015 111
Alma Liliana López Flores
Mariano Alberto Luisjuan Carrizales
Alfonso Alcocer Maldonado

CAPÍTULO 9
Exención de pago del impuesto sobre nóminas en el estado de Colima durante 2017 123
Sergio Iván Ramírez Cacho
Luis Octavio Ríos Silva
Lucio Jesús Uc Heredia

Capítulo 4
Estrategia de operación e inversión y el desempeño financiero del sector de la comunicación en México

Juan Gaytán Cortés[1]
Antonio de Jesús Vizcaíno[2]
Juan Antonio Vargas Barraza[3]

Resumen

El objeto de estudio de esta investigación consistió en analizar la relación matemática y el impacto que ejercen las estrategias financieras de los recursos de operación (activo circulante) e inversión en capacidad instalada (activo fijo) sobre el desempeño financiero (utilidad de operación) y crecimiento (ventas), de las empresas del sector de la comunicación en México. En el análisis se utilizó información financiera de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) por el periodo 2000-2012.

La técnica de datos de panel se aplicó para determinar la relación matemática que ejercen los factores independientes sobre los factores dependientes.

Las variables consideradas en el constructo de este estudio empírico fueron identificadas y elegidas de las teorías y estudios empíricos de investigaciones previas que se analizan y comentan en el marco teórico de esta investigación.

[1] Obtuvo su Ph.D. en la Universidad Nacional Autónoma de México, en 2007. Actualmente es profesor investigador titular, afiliado al departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales de la Universidad de Guadalajara, campus CUCEA. Miembro del SNI, Nivel I.

[2] Obtuvo su Ph.D. en el Instituto Mexicano de Estudios Pedagógicos, en 2010. Actualmente es profesor investigador titular, afiliado al departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales de la Universidad de Guadalajara, campus CUCEA.

[3] Obtuvo su Ph.D. en la Universidad Autónoma de Madrid, España, en 2010. Actualmente es profesor titular de investigación, afiliado al departamento de Marketing y Negocios Internacionales de la Universidad de Guadalajara, campus CUCEA.

Los principales hallazgos muestran que el activo circulante y el activo fijo tienen una correlación matemática positiva con el desempeño financiero. También se identificó una correlación matemática positiva entre el activo circulante y las ventas, en cambio, en forma opuesta el activo fijo no mostró ninguna relación matemática con las ventas. Los hallazgos facilitarán la toma de decisiones al planear y administrar el activo circulante y el activo fijo de las empresas del sector de comunicaciones en México.

Palabras clave: desempeño financiero, recursos de operación e inversión, sector de las comunicaciones.

Introducción

El sector de las telecomunicaciones, tanto en México como en el mundo, contribuyen al crecimiento y desarrollo social, de ahí la conveniencia de apoyar las inversiones tangibles e intangibles en este sector estratégico, también resulta indispensable para los administradores analizar los factores que sustentan sus estrategias financieras y, a su vez, determinan su desempeño financiero.

Identificar y analizar los factores que inciden en el desempeño financiero generado por una adecuada gestión estratégica de los activos tangibles es un tema imprescindible, tanto para los directores de las organizaciones públicas y privadas como para los investigadores, incrementando la posibilidad y la capacidad de las empresa de competir a un alto nivel en un mercado global. Los estudios relacionados con las estrategias del desempeño financiero en cada una de las disciplinas han adoptado enfoques y formas de medida diferentes, siendo difícil utilizar un modelo con una perspectiva multidisciplinaria tomando en considerando las diferencias en la terminología, las suposiciones y los enfoques que hay entre las diversas disciplinas (Venkatraman y Ramanujam, 1986).

Lograr una gestión estratégica entre las inversiones tangibles e intangibles realizadas por las empresas, con la finalidad de lograr un desempeño y rentabilidad financiera acorde con lo exigido por los accionistas, ha motivado y resaltado el interés, la necesidad y la importancia de revisar los conceptos teóricos y los postulados empíricos adoptados en las pasadas investigaciones, logrando sustentar y abordar el tema de forma sólida para identificar la relación matemática entre las variables de los recursos tangibles y las variables del desempeño financiero en el sector de la comunicación, con la finalidad de dar certidumbre en las inversiones y el beneficio esperado por parte de los empresarios.

Cuestionamiento, objetivos e hipótesis

La teoría financiera considera que la inversión operativa y la inversión en la capacidad instalada constituye una parte de la problemática del objetivo financiero de la empresa, al que se identifica con el principio normativo de maximización de la riqueza de los accionistas, considerado como una guía racional para la colocación eficiente de los excedentes de tesorería en el mercado de capitales o en la inversión de activos tangibles e intangibles.

En sus estudios empíricos, Schilke y Goerzen (2010), Soto-Acosta y Meroño-Cerdan (2008) encontraron una relación directa entre los recursos y capacidades y el rendimiento de la empresa.

Los supuestos teóricos y variables utilizadas en la planeación y administración de la normativa de comportamientos que reemplazan a los modelos prescriptivos de la inversión en general de las empresas, apoyaron el planteamiento del siguiente cuestionamiento, objetivo e hipótesis general.

Cuestionamiento

¿Cómo, los recursos que apoyan la operación y los recursos que apoyan la inversión en activos fijos o capacidad instalada, se relacionan con el desempeño financiero y el crecimiento en ventas de las empresas del sector de la comunicación en México?

Objetivo

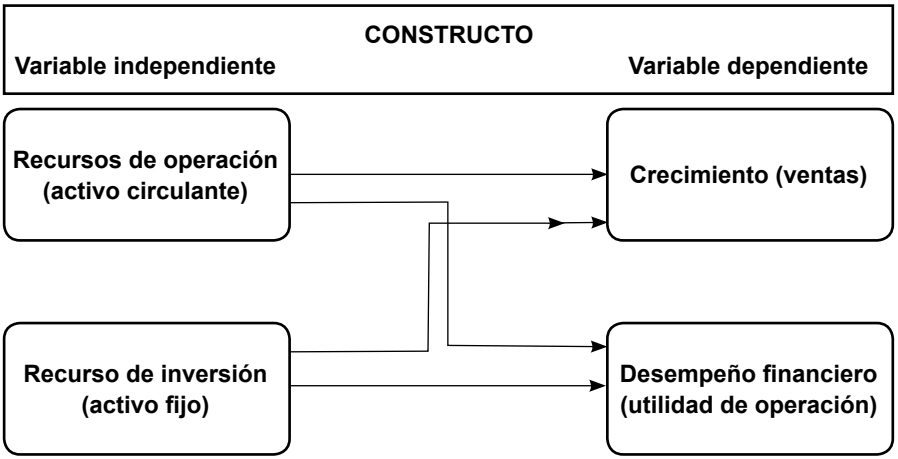
Determinar cómo los recursos que apoyan la operación y la inversión en activos fijos o capacidad instalada se relacionan con el desempeño financiero y el crecimiento en ventas de las empresas del sector de la comunicación en México.

Hipótesis

La inversión en recursos que apoyan la operación y la inversión en activos fijos o capacidad instalada, se relacionan de forma positiva con el desempeño financiero y el crecimiento en ventas de las empresas del sector de la comunicación en México.

El análisis del marco teórico, el cuestionamiento, objetivo e hipótesis formulados, dieron origen al siguiente constructo:

Figura 1. Constructo con variables dependientes e independientes



Fuente: Elaboración propia con variables analizadas en el marco teórico.

Marco teórico

Los recursos y las capacidades que provocan o promueven un cambio económico significativo en el corto plazo son clasificados como dinámicos, y todos los demás recursos y capacidades que no provocan ese cambio económico radical en el corto plazo se clasifican como recursos ordinarios u operativos.

Las investigaciones sobre las estrategias financieras, así como el impacto de los factores que las integran han sido abordadas por una gran cantidad de teorías con la finalidad de analizar y medir su relación con el desempeño financiero; sin embargo, los recursos y capacidades no han sido examinados con una visión integral, tomando en consideración su configuración y capacidades para incrementar el desempeño financiero, tampoco ha sido posible llegar a una conclusión final (Yarbrough, Morgan, Vorhies, 2011; Parnell, 2011).

El cambio a menudo toma tiempo, y un cambio lento requiere tiempo para construir algo fácilmente perceptible, es erróneo relegar algunas capacidades a la categoría no dinámica, porque a corto plazo no han generado lo que se percibe como cambios radicales, pudiendo esto ocultar todo el potencial de estas capacidades. La creación y fabricación de nuevos productos o servicios, así como nuevos puntos de venta, son acciones que representan un cambio significativo para los competidores y los clientes. La línea entre los recursos y capacidades dinámicas y operacionales es inevitablemente borrosa, este

argumento sustenta de forma sólida la presente investigación en la que, por sus características y argumentos, se eligió para su apoyo la Teoría de recursos y capacidades.

La teoría de recursos y capacidades

La idea de considerar a la empresa como un amplio conjunto de recursos y capacidades se remonta al trabajo publicado por Penrose (1959), la idea ha sido enriquecida al paso del tiempo con la incorporación de tecnologías y con los diversos modelos matemáticos y enfoques teóricos utilizados por investigadores de diversas disciplinas.

La teoría de recursos y capacidades (Theory Resource Based-View [TRBV]) analiza la posición de recursos y capacidades de la empresa, generando un gran apoyo en las ventajas competitivas que incrementan valor y sustentan las opciones e inversiones estratégicas adoptadas por las organizaciones. La forma particular de gestionar, realizar, posicionar y administrar las inversiones en recursos tangibles e intangibles, realizadas en el transcurso del tiempo durante la vida de la empresa, provocan una relación positiva con el desempeño financiero, representado por la rentabilidad de operación lograda por las empresas (Wernerfelt, 1984; Lockett, Thompson y Morgenstern, 2009).

Los estudios empíricos realizados sobre el desempeño de la empresa, utilizando como apoyo la TRBV, han encontrado fuertes diferencias en la clase y combinación de recursos utilizados no sólo entre empresas de la misma industria sino también dentro de los límites más estrechos de los grupos de la misma industria. Esto sugiere que los efectos de los recursos individuales, específicos de las empresas sobre el rendimiento pueden ser muy significativos, (Mahoney y Pandian, 1992; Hansen y Wernerfelt, 1989 y Cool y Schendel, 1988).

Las organizaciones tienen una combinación única de recursos tangibles e intangibles, capacidades, habilidades y conocimientos que no pueden ser transferidos fácilmente o sin costo, y que constituye sus recursos y capacidades. Las organizaciones son heterogéneas y poseen diferente dotación de recursos, producto de su historia, suerte y decisiones pasadas, sobre las que se puede sustentar una ventaja competitiva (Fernández y Suárez, 1996; Teece, Rumelt, Dosi, y Winter, 1994).

Definición y análisis de recursos

Los recursos se definen como cualquier entidad tangible o intangible disponible para la empresa que le permita producir y ofertar de forma eficiente y/o efectiva un producto o servicio que tenga valor para algunos segmentos de

mercado (Hunt y Morgan, 1995). Los recursos también distinguen los sectores o segmentos a los que pertenecen las empresas y, a su vez, les confieren sus ventajas competitivas. En la investigación realizada por Rashidirad, Soltani, Salimian (2015), se presenta un resumen de los estudios realizados a cerca de los recursos y capacidades de las empresas.

El análisis e interpretación de los recursos es muy amplio, en esta investigación se eligió la definición de Guizzardi (2005), tomando en consideración que resume el concepto de forma clara y precisa: un recurso es "una abstracción de elementos de estructura" que además incluye una relación de "realización" que puede ser utilizada para "conectar los elementos de estructura a los recursos". En los sectores empresariales donde el recurso tangible (capacidad instalada) es dominante, las empresas pueden obtener una ventaja estratégica, y altos retornos sobre las inversiones realizadas.

Los recursos tangibles e intangibles están ligados de forma semipermanente a la empresa y le permiten producir y ofertar de forma eficiente o efectiva un producto o servicio que tenga valor para algunos segmentos de mercado (Hunt y Morgan, 1995). Ejemplos de recursos son: nombres de marca, conocimiento interno de tecnología, empleo de personal calificado, contactos comerciales, maquinaria, procedimientos eficientes, capital, etcétera (Caves, 1980).

Clasificación de los recursos y capacidades

Las organizaciones tienen recursos y capacidades específicas que les permiten realizar una actividad particular de manera confiable y satisfactoria (Helfat, Winter, 2007). Las capacidades describen las rutinas de la empresa, integrando y reconfigurando los recursos y habilidades organizacionales de alto nivel (Wang y Ahmed, 2007).

El desafío clave que los teóricos de los recursos y capacidades han enfrentado ha sido el definir lo que significa un recurso. Los investigadores y profesionales interesados en la TRBV han utilizado una variedad de términos diferentes para hablar de los recursos de una empresa, incluyendo las competencias, habilidades, activos estratégicos y las existencias (Prahalad y Hamel, 1990; Grant, 1991; Amit y Schoemaker, 1993, 1996; Capron y Hulland, 1999). Es difícil indicar cuando un recurso o capacidad es dinámica u ordinaria. Es probable que la evaluación del alcance del cambio radical sea una cuestión de perspectiva, experiencia y grado (Helfat y Winter 2011). Las capacidades que promueven un cambio económico importante, pero *gradual,* también son consideradas como *dinámicas* (Helfat y Winter 2011). Este criterio se contrapone al deseo de trazar una línea entre capacidades dinámicas y las operacionales.

La investigación realizada por Birnholz, Cohen y Hoch (2007:316) mencionan que esta es "la paradoja del mundo en constante cambio." Si todo está cambiando todo el tiempo, ¿cuál es entonces la base de la impresión de que algunas cosas no cambian en absoluto?, desde la perspectiva del investigador. Si examinas de cerca los pequeños detalles, ves mucho más cambio que si observa grandes fenómenos o descripciones de alto nivel, o percibe el fenómeno desde lejos.

Los recursos y capacidades son un determinante básico del éxito, crecimiento y desempeño de la empresa y, por lo tanto, constituyen la base de la estrategia organizacional y la ventaja competitiva sostenible (Schoemaker, 1990). Los generalistas y especialistas observan de forma diferente la permanencia de inversiones en capital y la capacidad instalada de los activos a lo largo del tiempo. Examinar las inversiones o la capacidad instalada utilizadas para fabricar un bien o servicio, utilizando en el examen un periodo corto, no permite observar ningún cambio provocado por la inversión en capacidad instalada utilizada para fabricar el producto o servicio y concluir erróneamente que la empresa carece de capacidades dinámicas ofrecidas por la inversión, o capacidad instalada realizadas de forma previa.

Los activos circulantes o recursos de operación

El capital de trabajo, conocido también como fondo de maniobra o activo corriente; es la inversión que realiza toda empresa en activos circulantes o de corto plazo, el capital de trabajo es necesario para administrar y dirigir las actividades de gestión y operación de los activos circulantes, con el fin de lograr una utilidad operativa por las ventas realizadas, así como de las inversiones efectuadas en ICC, durante del ciclo operativo de una empresa (Gitman y Zutter, 2012).

Parmigiani y Holloway (2011) plantean la hipótesis de que hay una relación positiva entre las capacidades de implementación de la empresa y el rendimiento de la unidad de negocio, el éxito de la empresa y, por lo tanto, su rendimiento.

Los activos fijos o recursos de inversión

La capacidad instalada de las organizaciones o recursos de inversión a largo plazo, conocidos como activos fijos, son inversiones realizadas con la finalidad de ser utilizadas y no con la finalidad de ser vendidas, estas inversiones persiguen objetivos diferentes como el de utilizar recursos excedentes para producir algunos ingresos adicionales en forma momentánea. Este tipo de inversiones generalmente se utilizan para la adquisición de activos fijos que generarán ingresos por algunos años, o bien proyectos de innovación que

promuevan el crecimiento de la empresa de forma paulatina. Para considerarse una inversión a largo plazo, es necesario que ocurran factores que indiquen que la empresa tiene la intención de mantenerse como propietarias de tal inversión, por un periodo superior a un año o a su ciclo normal de operaciones.

Crecimiento (ventas)

Las organizaciones crecen porque cuentan con recursos de inversión o capacidad instalada ociosa, o un canal de distribución infrautilizado a los que trata de buscar una aplicación buscando aprovecharlos para iniciar la producción o distribución de nuevos productos, diversificando su oferta para entrar en mercados diferentes, ampliando su cartera de negocios; marcando esto la senda de crecimiento y expansión de las ventas en la organización.

Las ventas son una de las actividades más pretendidas por empresas, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que se realicen y de las estrategias financieras que se hayan planteado anteriormente, la enajenación de nuevos productos provoca que el rendimiento de la empresa aumente y una idea innovadora es una clave del éxito para las mismas (Björk, Boccardelli y Magnusson, 2010).

Beck, Demirguc-Kunt y Levine (2005) argumentaron que el tamaño de la empresa (capacidad instalada) tiene un impacto positivo en el crecimiento de sus ventas. Lo que significa que las empresas más grandes tienen un mayor crecimiento de ventas en comparación con las empresas más pequeñas.

El concepto de crecimiento en las organizaciones se refiere a modificaciones e incrementos de tamaño reflejado en sus ventas y desempeño financiero que originan que ésta sea diferente de su estado anterior. Estos aumentos se pueden reflejar en todas o varias de las siguientes variables: inversión en activos, crecimiento en sus líneas de productos y de producción, nuevos mercados, crecimiento en ventas y mayores beneficios en utilidad de operación.

Desempeño financiero (utilidad de operación)

La orientación dada a la administración financiera influye en su funcionamiento y los objetivos que son clave para lograr su desempeño financiero. Los objetivos fijados generan las estrategias y planes de acción que rigen y permiten alcanzar las metas del área financiera, la empresa y los accionistas que aportaron el capital para todos los activos tangibles e intangibles utilizados en la operación e inversión.

La rentabilidad o desempeño financiero se ve afectada por el precio y el nivel de ventas, de igual forma está determinada por la rotación de sus activos; por los costos y gastos asociados a la actividad, lo correspondiente al pago de intereses, así como los niveles de impuestos a que están sujetas las actividades de la organización, disminuyendo el nivel de activos o incrementando las ventas con los mismos activos disponibles, incrementando el apalancamiento financiero, etcétera, logrando así una elevada rentabilidad operativa o desempeño financiero.

Metodología

El modelo econométrico de los datos del panel fue elegido y utilizado para calcular la relación matemática de las variables, la técnica del modelo de datos de panel combina los datos de la dimensión temporal y la sección transversal. El modelo también se conoce como serie longitudinal, series de tiempo y de datos de corte transversal, micro datos de panel, el análisis de la historia, y el análisis de pares (Gujarati, 2003).

La técnica de datos de panel permite elaborar y probar modelos complejos, de acuerdo con Carrascal (2004), es aplicable en las áreas siguientes:

a) Predicción de ventas;
b) Estudios de costo;
c) Análisis financiero;
d) Predicción macroeconómica;
e) Simulación, y
f) Análisis y evaluación de cualquier tipo de datos estadísticos.

También permite observar las inferencias causales de los factores independientes sobre los factores dependientes, estas inferencias de causalidad serían muy difíciles de percibir si sólo se aplicara de manera aislada la técnica de "datos de corte transversal" o la técnica de "datos de serie temporal". El análisis de datos de panel (o longitudinal), conjunta simultáneamente el estudio de corte transversal con el estudio de series de tiempo que permite capturar la heterogeneidad de los agentes económicos e incorpora el análisis dinámico (Rivera, 2007 y Mayorga y Muñoz, 2000).

La característica fundamental de los datos de panel que los distingue de las combinaciones de corte transversal, es el hecho de disponer y dar seguimiento a las mismas empresas a lo largo de un periodo continuo (Wooldridge, 2001). Estudia el grupo de datos, conjuntando la técnica de corte transversal con la técnica de series de tiempo. La información

disponible se procesa y presenta en dos dimensiones, generándose múltiples observaciones puntuales para cada unidad económica, enriqueciendo el análisis empírico con observaciones que no sería posible si sólo se aplicaran los métodos de series de tiempo y corte transversal de forma aislada (Rivera, 2007; Mayorga y Muñoz, 2000; Gujarati, 2003; Mur y Angulo, 2006 y Rivera, 2007).

El modelo reconoce dos efectos, por una parte los efectos individuales que se refieren a aquellos que se afectan de manera desigual a cada uno de los agentes de estudio contenidos en la muestra y, en segundo lugar, a los efectos temporales que afectan por igual a todas las unidades individuales del estudio que no varían con el tiempo, lo que permite estudiar los cambios en los beneficios de una sola empresa en un periodo, así como la variación en los beneficios de varias empresas en conjunto (Pindyck, 2001).

Fuente y recolección de datos

Los datos de las variables específicas de las empresas se obtuvieron de los estados financieros publicados en los anuarios financieros de la BMV, la fuente es confiable, de acuerdo con las leyes específicas, las empresas que cotizan en la Bolsa tienen la obligación de generar reportes al cierre de cada trimestre (Schneider, 2001).

La muestra de estudio fue no probabilística debido a que fueron consideradas todas las empresas del sector de la comunicación que cotizaron de forma constante en el periodo 2000-2012. Todas las empresas son clasificadas como grandes, de acuerdo a la estratificación del Diario Oficial de la Federación (DOF) de junio de 2009.

En esta investigación se consideraron dos variables independientes:

1. Los recursos de operación, representados por el activo circulante.
2. Los recursos de inversión, representados por el activo fijo o capacidad instalada de cada una de las empresas de la muestra.

También, se consideraron dos variables dependientes:

1. Las ventas representando el crecimiento de las empresas.
2. La utilidad de operación representando el desempeño financiero.

Todas las cifras de cada una de las variables fueron obtenidas de los estados financieros publicados en los anuarios financieros de la BMV. La muestra estuvo integrada por siete grupos corporativos que representan a 1,144 empresas para ofrecer el servicio de comunicación (véase tabla 1).

Tabla 1. Empresas del sector de la comunicación que cotizaron constantemente en la BMV durante el periodo 2000-2012

1	América Móvil S.A.B de C.V.	310
2	Grupo TMM S.A.B. de C.V.	8
3	Empresas Cablevisión S.A.B. de C.V.	21
4	Grupo Radio Centro de México S.A.B de C.V.	31
5	Teléfonos de México S.A.B. de C.V.	385
6	Grupo Televisa S.A.B de C.V.	43
7	Tv Azteca S.A.B. de C.V.	346
TOTAL	GROUPOS CORPORTIVOS 7	COMPAÑIAS 1144

Fuente: Elaboración propia con los listados anuales de emisoras publicados por la BMV.

Análisis e interpretación de resultados

La técnica *multivariada de datos de panel* fue aplicada en dos ocasiones, al correr el programa se tomó en consideración de forma separada cada una de las dos variables dependientes y las dos variables independientes, con la finalidad de confirmar las hipótesis planteadas. En esta investigación, la hipótesis nula se definió de la siguiente manera: H_0: $B_i = 0$, en donde *i* corresponde a la variable independiente al nivel de significancia de 5%.

Alfa de Cronbach. Es el promedio de todos los coeficientes posibles de división por mitades que resultan de las diferentes maneras de dividir los reactivos de la escala. Este coeficiente varía entre 0 y 1, y un valor igual o menor a 0.6, por lo general indica una confiabilidad no satisfactoria de consistencia interna. Una propiedad importante del coeficiente alfa es que su valor tiende a aumentar con el incremento del número de reactivos de la escala. Por lo tanto, el coeficiente alfa puede resultar inflado artificialmente e inadecuadamente por la inclusión de varios reactivos redundantes en la escala (Malhotra, 2008). Se probó la confiabilidad de la base de datos elaborada con los datos recabados, aplicando el software Spss-Versión 21 (véase tabla 2):

Tabla 2. Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	**0.711**	No. elementos	4

Fuente: Datos de salida del programa Spss-Versión 20.0, utilizando datos de la encuesta.

El estadístico de Alfa de Cronbach se considera un coeficiente de correlación (Molina, 2008), su utilidad radica en indicar si los distintos ítems de la escala están midiendo una realidad común, es decir, si las respuestas a estos ítems no tienen una elevada correlación entre sí, significaría que algunas de las declaraciones de la escala no son medidas fiables del constructo. Se concluye que en la escala realizada con cuatro ítems poseen una correlación excelente al obtener un valor de Alfa de Cronbach de .711. La fiabilidad de la escala es alta por lo que es posible continuar con el análisis.

Crecimiento representado por las ventas netas: técnica multivariada de datos de panel, *tomando en consideración las dos variables dependientes y las dos variables independientes*

Prueba (VIF). El factor de inflación de las varianzas de la regresora (VIF), fue calculado para la variable independiente ventas, mostrando una media del factor de inflación de varianza de 7.14 (véase tabla 3).

Tabla 3. Prueba del factor de inflación de varianza (VIF)

VIF crecimiento (ventas)		
Variable	VIF	1/VIF
Activo circulante	7.14	0.140134
Activo fijo	7.14	0.140134
Mean VIF	**7.14**	

Fuente: Elaboración propia con datos financieros de la BMV por el periodo de 2000-2012.

Técnica multivariada de datos de panel. Los resultados finales después de aplicar el método econométrico a través de la técnica de datos de panel, se muestran en la tabla 4:

Tabla 4. Resultados finales, aplicando la técnica de Datos de Panel utilizando el programa Stata-11

xtreg Vent_N Act_Circ. Act_Fijo, fe						
Fixed-effects (within) regression = 78		No. of obs				
Group variable: e	Number of groups	= 6				
R-sq: within = 0.9038	Obs per group: min	= 13				
between = 0.9273	avg	= 13				
overall = 0.9166	max	= 13				
	F(2,70) = 328.80					
corr(u_i, Xb) = -0.0221	Prob > F	= .0000				
vent_n	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]	
Activo Circulante	2.773209	0.2881072	9.63	0.000	2.198598	3.347821
Activo Fijo	0.0093473	0.0247063	0.38	0.706	-0.0399278	0.0586224
_cons	-1.74e+07	6568666	-2.66	0.010	-3. 05e-07	-4346920

Fuente: Elaboración propia con datos financieros de la BMV por el periodo 2000-2012.

La regresión multivariada de datos de panel de efectos fijos, muestra que el *activo circulante* tiene una correlación positiva, mostrando una capacidad explicativa del modelo del 0.9273.

Desempeño financiero representado por la utilidad de operación: técnica multivariada de datos de panel, *tomando en consideración las dos variables dependientes y las dos variables independientes*

Prueba VIF. El factor de inflación de las varianzas de la regresora (VIF), fue calculado para la utilidad de operación, mostró una media del factor de inflación de varianza de 7.14 (véase tabla 5).

Tabla 5. Prueba del factor de inflación de varianza (VIF)

VIF. Desempeño financiero (util. op)		
Variable	VIF	1/VIF
Activo circulante	7.14	0.140134
Activo fijo	7.14	0.140134
Mean VIF	**7.14**	

Fuente: Elaboración propia con datos financieros de la BMV por el periodo de 2000-2012.

Técnica multivariada de datos de panel. Los resultados finales después de aplicar el método econométrico a través de la técnica de datos de panel se muestran en la tabla 6:

Tabla 6. Resultados finales aplicando la técnica de Datos de Panel utilizando el programa Stata-11

xtreg Util_Op Act_Circ. Act_Fijo, fe						
Fixed-effects (within) regression	Number of obs = 78					
Group variable: e	Number of groups = 6					
R-sq: within = 0.9168	Obs per group: min =13					
between = 0.9174	avg = 13.0					
overall = 0.9171	max = 13					
	F(2,70) = 385.73					
corr(u_i, Xb) = 0.0204	Prob > F =.0000					
util_op	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]	
Act_Circulante	0.5504032	0.0648798	8.48	**0.0000**	0.4210044	0.6798019
Act_Fijo	0.0137578	0.0055637	2.47	**0.0160**	0.0026614	0.0248542
_cons	-985190.5	1479220	-0.67	0.5080	-3935401	1965020

Fuente: Elaboración propia con datos financieros de la BMV por el periodo de 2000-2012.

La regresión multivariada de datos de panel de efectos fijos muestra que el *activo circulante* y el *activo fijo*, tienen una correlación positiva con el desempeño financiero representado por la utilidad de operación, mostrando una capacidad explicativa del modelo del 0.9174.

La regresión multivariada de datos de panel de efectos fijos, muestra que el *activo fijo* no tiene ninguna correlación y con el desempeño financiero representado por la utilidad de operación.

El resumen de los resultados se muestran en la tabla 7:

Tabla 7. Variables con relación matemática en las empresas del sector de comunicaciones

Concepto	Activo Circulante (+)	Activo Fijo (+)
Desempeño financiero (utilidad de operación)	0.0000***	0.0160*
Crecimiento (ventas)	0.000***	0.706

Fuente: Elaboración propia con los resultados de salida del programa STATA-11 (véase tablas 6 y 8).

El desempeño financiero representado por la utilidad de operación. En las empresas del sector de comunicaciones en México, el resultado que se obtuvo muestra una relación *positiva* con el activo circulante y con el activo fijo.

El crecimiento representado por las ventas. En las empresas del sector de comunicaciones en México, se identificó una relación matemática *positiva* con el activo circulante, en cambio, en forma opuesta, el activo fijo no mostró ninguna relación matemática.

Conclusiones

La investigación cumplió con su objeto de estudio que consistió en identificar la relación matemática positiva o negativa de las variables cuantitativas, activo circulante y activo fijo con el desempeño financiero y las ventas a través de la técnica estadística de "datos de panel", en las empresas del sector de comunicaciones que cotizaron de forma constante en la BMV en el periodo comprendido de 2000 al 2012. En el modelo se consideró como variable dependiente: las ventas y la utilidad de operación y, como variables independientes: activo circulante y el activo fijo.

En esta investigación se encontró que la inversión en activos circulantes, activos fijos y las ventas tienen una relación matemática positiva con la rentabilidad o desempeño financiero de las empresas, estos resultados coinciden con los obtenidos en las investigaciones realizadas por Parmigiani y Holloway (2011), Björk, Boccardelli y Magnusson (2010), Schilke y Goerzen (2010), Soto-Acosta y Meroño-Cerdan (2008), Beck, Demirguc-Kunt, y Levine (2005).

Los empresarios y los académicos, al tomar en consideración la relación matemática positiva o negativa que arrojan los estudios empíricos en relación a los recursos y capacidades de las organizaciones, permitirán fortalecer sus estrategias competitivas para elevar su impacto en el rendimiento o desempeño financiero desde una perspectiva de la teoría de los recursos.

La empresa, para sostenerse en el mercado y lograr el éxito, debe revisar y reevaluar la adecuación de sus recursos, sus capacidades y su estrategia competitiva de forma periódica, ya que la globalización y el constante cambio modifica sus entornos.

Los resultados obtenidos también serán útiles para generar normatividad y directriz, facilitando la toma de decisiones al planear y administrar el activo circulante y el activo fijo de las empresas del sector de comunicaciones en México. Los resultados minimizarán la incertidumbre y sustentarán las decisiones de inversión en los activos tangibles e intangibles de los proyectos de inversión realizados por las empresas.

Limitaciones de la investigación

La presente investigación se centró de forma particular en su objeto de estudio, que consistió en identificar la relación matemática del activo circulante y del activo fijo con el desempeño financiero y el crecimiento de las empresas de comunicación en México, razón por la que los factores que emanan de las características cualitativas, como la cultura, el poder, el riesgo país, y los valores personales, son aspectos que pueden influir y modificar los resultados obtenidos. Razón por la que sugerimos que en la investigación futura se deben analizar los impactos de las variables tecnológicas, organizacionales y ambientales sobre el rendimiento o desempeño financiero.

Bibliografía

Amit, R. y Schoemaker, P. J. (1993), "Strategic assets and organizational rent", *Strategic Management Journal*, 14 (1), 33-46.

Beck, T.; Demirguc-Kunt A. y Levine, R. (2005), "SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence", *Journal of Economic Growth,* 10 (3), 199-229, DOI: 10.1007/s10887-005-3533-5 Source: RePEc.

Bolsa Mexicana de Valores (2013), *Anuario financiero,* México. ISSN 01883879.

Birnholtz, J. P.; Cohen, M. y Hoch, S. V. (2007), "Organizational character: on the regeneration of Camp Poplar Grove", *Organization Science,* 18 (2), 315-332.

Björk, J.; Boccardelli, P. y Magnusson, M. (2010), "Ideation capabilities for continuous innovation", *Creativity and Innovation Management*, 19, 385-96.

Capron, L. (1999), "The long-term performance of horizontal acquisitions", *Strategic Management Journal,* DOI: 10.1002/(SICI)1097-0266(199911)20:11<987:AID-SMJ61>3.0.CO;2-B.

Caves, E. (1980), "Industrial organization, corporate strategy and structure", *Journal of Economic Literature*, vol. 18, núm. 1, 64-92, publicado en línea: http://www.jstor.org/stable/2723892?seq=1#page_scan_tab_contents

Fernández, Z. y Suárez, I. (1996), "La estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos", revista europea de *Dirección y economía de la empresa,* 5, 73-92.

Helfat, C. y Winter, S.G. (2011), "Untangling dynamic and operational capabilities: Strategy for the (n) ever-changing world", *Strategic Management Journal,* DOI: 10.1002/smj.955.

Cool, K. y Schendel, D. (1988), "Performance differences among strategic group members", *Strategic Management Journal,* (9), 207-233.

Gitman, L. J. y Zutter, C. J. (2012), *Principios de administración financiera,* México, Pearson Educación.

Grant, R. M. (1991), *Contemporary strategy analysis,* Blackwell: Oxford. Grant, R.M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, *California Management, Review*, 33 (1), 114-135.

Guizzardi, G. (2005), "Ontological Foundations for structural conceptual models": http://doc.utwente.nl/50826/1/thesis_Guizzardi.pdf (consultado el 6 de junio de 2017).

Hansen, G. y Wernerfelt, B. (1989), "Determinants of firm performance: The relative importance of economic and organizational factors", *Strategic Management Journal* (10).

Hunt S. D y Morgan, R. M. (1995), "The comparative advantage theory of competition", *Journal of Marketing,* 59 (2), 1-15.

Lockett, A.; Thompson, S. y Morgenstern U. (2009), "The development of the resource-based view of the firm: A critical appraisal", *International Journal of Management Reviews,* 11 (1), 9-28.

Mahoney, J. T. y Pandian, R. (1992), "The resource based view within the conversation of strategic management", *Strategic Management Journal,* (13), 363-380.

Malhotra, N. K. (2008), *Investigación de mercados,* Pearson Educación, México, 5a. ed., ISBN: 978-970-26-1185-1.

Montiel, H. M. *et al.* (2008), "Computer-based screening of functional conformers of proteins", *PLoS Comput Biol*, 4 (2), 1000009-18463705.

Prahalad, C. K. y Hamel, G. (1990), "The core competence of the corporation", *Harvard Business Review*, 68 (3), 79-91.

Parnell, J. A. (2011), "Strategic capabilities, competitive strategy, and performance among retailers in Argentina, Peru and the United States", *Management Decision,* 49 (1), 139-155.

Parmigiani, A. y Holloway S. S. (2011), "Actions speak louder than modes: Antecedents and implications of parent implementation capabilities on business unit performance", *Strategic Management Journal,* 32 (5), 457-485.

Rashidirad, M.; Soltani, E. y Salimian, H. (2015), "Reductionistic and holistic views of resource-based theory: A review of the literature", *Strategic Change*. DOI: 10.1002/jsc.2037.

Schilke, O. y Goerzen, A. (2010), "Alliance management capability: An investigation of the construct and its measurement", *Journal of Management*, 36 (5), 1192-1219.

Schneider, F. (2001), "Determinantes del apalancamiento: los efectos del TLCAN sobre la estructura financiera de las empresas de la BMV", *Gaceta de Economía,* 6 (11), 99-147.

Soto-Acosta, P. y Meroño-Cerdan, A. L. (2008), "Analyzing e-business value creation from a resource-based perspective", *International Journal of Information Management*, 28 (1), 49-60.

Teece, D. J. (2007), "Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance", *Strategic Management Journal,* 28 (13), 1319-1350.

Teece, D. J.; Rumelt, R.; Dosi, G. y Winter, S. (1994), "Understanding corporate coherence. Theory and Evidence", *Journal of Economic Behavior and Organization,* 23, 1-30.

Wang, C. L. y Ahmed, P. K. (2007), "Dynamic capabilities: A review and research agenda", *International Journal of Management Reviews*, 9 (1), 31-51.

Wernerfelt, B. (1984), "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal*, 5 (2), 171-180.

Yarbrough, L.; Morgan N. A. y Vorhies, D. W. (2011), "The impact of product market strategy-organizational culture fit on business performance", *Journal of the Academy of Marketing Science,* 39 (4), 555-573.