

EL IMPACTO SOCIAL DE UNA QUIEBRA: EL CASO DE CONSORCIO GRUPO DINA, S.A. DE C.V.

M^a Luisa Saavedra García
Teresa de Jesús Vargas Vega
Heriberto Moreno Uribe

Resumen

Muchos estudiosos de las finanzas se han preocupado por investigar las causas del fracaso empresarial, así como los costos de insolvencia y han intentado construir modelos para anticipar situaciones de insolvencia, para de esta manera tomar medidas correctoras que evitaren dificultades financieras y la posterior desaparición de la empresa. Muchos de estos modelos han estado orientados a probar el contenido informativo de los estados financieros como elementos de predicción de la solvencia futura.

Ante este enfoque predictivo de fracaso empresarial, los estudios que han tratado de analizar el efecto de las quiebras no han gozado de mucha atención, enmarcándose en la mayoría de los casos en los aspectos legales de la liquidación de las empresas.

El objetivo de esta investigación, es avanzar en este campo tomando como primer elemento el análisis impacto social de la quiebra, como quiera que no se cuenta con ningún antecedente empírico de medición del impacto social, nos basamos en indicadores de Bienestar social y en indicadores propios. La escasa disponibilidad de estudios de este tipo, hace que esta línea de investigación se presente, sin duda como un amplio y novedoso campo de trabajo que permitirá seguir indagando en la determinación de variables que permitan medir el impacto social de una quiebra. Con estos planteamientos estaremos contribuyendo, a crear una visión más amplia a quienes tienen en su poder la toma de decisiones respecto de la forma de atraer inversiones productivas en una región o país.

1. BIENESTAR SOCIAL

El bienestar social es un estado de bienestar humano que existe cuando se afrontan los problemas sociales, se satisfacen las necesidades humanas y se aprovechan al máximo las oportunidades sociales.

1.1 Indicadores de bienestar Social

1.1.1 Índice de Desarrollo Humano (IDH)

La utilización del índice de desarrollo humano como indicador del nivel de desarrollo de una población se basa en la idea, generalmente aceptada hoy en los medios políticos y académicos, de que si bien el crecimiento económico es una condición necesaria para explicar el grado de avance de un país, no constituye una condición suficiente. En otras palabras, se acepta la idea de que crecimiento y desarrollo son conceptos relacionados, pero distintos.

La implicación empírica de dicha posición no es trivial: los indicadores del producto *per cápita*, utilizados por muchos años como medidas del desarrollo de los países, son incompletos y no proporcionan toda la información deseada. Es común ver en la literatura correspondiente ejemplos de países que tienen una posición relativamente aceptable si las comparaciones internacionales se realizan con base en su ingreso *per cápita*, mientras que resultan en posiciones inferiores cuando se incorporan otros indicadores.

La medición del bienestar debería verse como un proceso con varios componentes:

- El acceso a bienes y servicios,
- Una función de “conversión” [1] de estos bienes y servicios en opciones reales de planes de vida y,
- Por último, una función de “evaluación” [2] que transforma la elección hecha en un nivel de satisfacción individual.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha promovido el concepto de desarrollo humano definido como el proceso de ampliación de las posibilidades de elegir de los individuos que tiene como objetivo expandir la gama de oportunidades abiertas a las personas para vivir una vida saludable, creativa y con los medios adecuados para desenvolverse en su entorno social.

1.1.2 Índice de Desarrollo Humano en México (IDH)

En México, El Consejo Nacional de Población [3] retoma este concepto definiendo al desarrollo humano como un proceso continuo de ampliación de las capacidades y de las opciones de las personas para que puedan llevar a cabo el proyecto de vida que, por distintas razones valoran [4]. Este concepto enfatiza la noción de que el desarrollo no se explica únicamente con el ingreso de la población y que esta dimensión no representa la suma total de una vida humana [5].

1.1.3 La medición del desarrollo humano a través del Índice de Desarrollo Humano

Para medir el desarrollo humano se construyen índices que corresponden a la idea que el subdesarrollo es una carencia de capacidades básicas más que una carencia de ingreso *per se* [6].

Varias preguntas relevantes surgen cuando se intenta establecer una medición multidimensional del desarrollo. Entre las más importantes desde el punto de vista conceptual se encuentran las siguientes:

1. ¿Cuáles son los funcionamientos básicos a considerar?
2. ¿Cuáles deben ser las ponderaciones adecuadas para agregar las distintas dimensiones?

Estas preguntas han sido centrales en las discusiones académicas y todas las propuestas de indicadores multidimensionales se enfrentan a ellas. El PNUD ha utilizado para el cálculo del Índice de Desarrollo Humano tres dimensiones básicas: ingreso, educación y salud.

A pesar de las múltiples críticas [7] que ha recibido esta metodología de cálculo del IDH, su importancia y utilidad han sido validadas empíricamente. Hoy en día, los sectores académicos y de política pública aceptan que este índice provee información relevante sobre el estado del desarrollo desde una perspectiva amplia y los índices complementarios, muestran que es posible hacer modificaciones para evaluar aspectos de interés específico.

1.1.4 Aplicaciones hechas en México

En México existen trabajos importantes sobre la medición de índices de desarrollo humano que alcanzan un nivel de desagregación a nivel estatal y, en el caso del estudio de CONAPO, a nivel municipal. En el cuadro No 1 se presentan el IDH y los distintos índices utilizados por el PNUD para

reflejar el estado del desarrollo de un país o región. En la última columna del cuadro se presenta el nivel de desagregación para el que existe algún cálculo en el caso de México.

En el cuadro No 2 se presenta un resumen de los estudios que han realizado diversos investigadores y que para el caso de México han calculado el IDH.

Cuadro No 1: Índices utilizados por el PNUD

INDICE	¿Qué mide?	COMPONENTE	INDICADOR	DESAGREGACION
IDH	Mide adelantos medios de un país en tres aspectos básicos del desarrollo humano	Vida larga y saludable Conocimientos Nivel de vida decoroso	Esperanza de vida Tasa de alfabetización de adultos Tasa de inscripción PIB per cápita	Estatal Estatal Estatal
HPI-1	Mide las privaciones en los tres aspectos básicos del desarrollo humano	Vida larga y saludable Conocimientos Nivel de vida decoroso	% de personas que no sobrevivirán hasta las edad de 40 años % de adultos analfabetas % de personas sin acceso a agua potable % de niños menores de 5 años de edad con peso insuficiente % de personas sin acceso a los servicios de salud	Estatal Urbano y Rural estatal
HPI-2	Mide las privaciones en los tres aspectos básicos del desarrollo humano y además refleja la exclusión social	Vida larga y saludable Conocimientos Nivel de vida decoroso Exclusión social	% de personas que no sobrevivirán hasta la edad de 60 años % de adultos funcionalmente analfabetas % de personas debajo del límite de la pobreza de ingreso % Tasa de desempleo de largo plazo de la fuerza laboral	Urbano y Rural Urbano
IDG	Refleja las desigualdades entre hombres y mujeres en los aspectos que lo componen	Vida larga y saludable Conocimientos Nivel de vida decoroso	Esperanza de vida al nacer masculina Tasa de alfabetización de mujeres adultas Tasa de alfabetización de hombres adultos Tasa bruta de matriculación femenina Tasa bruta de matriculación masculina Ingreso estimado proveniente del trabajo femenino y masculino: Salarios no agrícolas de las mujeres Salarios no agrícolas de los hombres % de participación de mujeres en la PEA % de participación de hombres en la PEA Población femenina total Población masculina total PIB total	Estatal Estatal Estatal Estatal Estatal Estatal
IPG	Mide las oportunidades de la mujer más que su capacidad y refleja las desigualdades de género en los aspectos que componen este índice.	Participación política y poder de decisión Participación económica y poder para adoptar decisiones Poder sobre los recursos económicos	% de hombres y mujeres que ocupan escaños parlamentarios % de mujeres y hombres en cargos de legisladores, altos funcionarios y ejecutivos % de mujeres y hombres en puestos profesionales y técnicos Ingreso estimado proveniente del trabajo femenino y masculino	

IAT	Refleja el desempeño de los países en cuanto a crear y difundir tecnología y crear una base de aptitudes humanas	<p>Creación de tecnología</p> <p>Difusión de innovaciones recientes</p> <p>Difusión de innovaciones anteriores</p> <p>Aptitudes humanas</p>	<p>Número de patentes otorgadas a los residentes, <i>per cápita</i></p> <p>Ingresos recibidos al exterior <i>per cápita</i> por concepto de derechos de patente y honorarios de licencias</p> <p>No de sitios de internet <i>per cápita</i></p> <p>Proporción de exportaciones de alta tecnología y tecnología mediana respecto del total de exportaciones</p> <p>No de teléfonos celulares y estacionarios <i>per cápita</i></p> <p>Consumo de electricidad <i>per cápita</i></p> <p>Promedio de años de escolaridad de la población de 5 y más años de edad</p> <p>Tasa bruta de matriculación en asignaturas científicas a nivel terciario</p>	
-----	--	---	---	--

Cuadro No 2: Índices de desarrollo humano calculados para México

Autor	Nivel de desagregación	Variables	Fuente	Período
Rodolfo de la Torre	Estatad	Tasa de alfabetismo de personas de más de 15 años Años de escolaridad PIB Per cápita estatal Esperanza de vida	XI Censo de población y vivienda XI Censo de población y vivienda Cuentas Nacionales Estimación del autor	1990
Conapo	Estadad Municipal	Esperanza de vida % de personas de 15 años o más alfabetos % de personas de 6 a 24 años que van a la escuela PIB Per cápita Tasa de mortalidad infantil PIB Municipal % de personas de 15 años o más alfabetos % de personas de 6 a 24 años que van a la escuela	Estimación del autor XII Censo de población y vivienda XII Censo de población y vivienda XII Censo de población y vivienda Estimación del autor Estimación del autor XII Censo de población y vivienda XII Censo de población y vivienda	2000
Jarque-Medina	Estatad	Esperanza de vida Tasa de alfabetismo adultos (personas de 15 años o más alfabetos) Años promedio de escolaridad % de viviendas con agua entubada PIB Per cápita	Censos de población y vivienda	1950-1990
Gov. de Guanajuato	Estatad	% de población de 5 a 10 años que asiste a la escuela % de población de 15 a 24 años que asiste a la escuela % de población de 12 años y más con algún grado de estudio formal % de población de 12 años y más con algún grado de estudio técnico % de población de 12 años y más que sabe leer y escribir un recado % de población de 12 años y más que tiene secundaria y más % de población de 12 años y más ocupada que recibe capacitación en el trabajo % de población ocupada con ingresos arriba de dos salarios mínimos	Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares	1996

Rodrigo García Verdú	Estatal	PIB Per cápita Esperanza de vida al nacer % de personas entre 15 y 19 años que acuden a la escuela % de personas alfabetas	Censo General de Población y Vivienda 2000 Conapo	2000
Ramírez-Magaña	Estatal y municipios de Guanajuato	Tasa de mortalidad infantil Tasa de alfabetismo % de viviendas que cuentan con electricidad, drenaje y agua potable	XI Censo General de Población y Vivienda	1990

2. TENSIÓN FINANCIERA (*FINANCIAL DISTRESS* [8])

La teoría financiera se ha preocupado principalmente por analizar los costos de las dificultades financieras entre los principales autores tenemos: Warner [9]; Weirs [10]; Gilson, John y Lang [11]; Wilson [12]; Betker [13], quienes estudian los costos legales y administrativos. Así también Beaver [14], presenta un trabajo en el que estudia los costos indirectos de las dificultades financieras.

Asimismo existe otro grupo de investigadores que han intentado elaborar modelos de predicción de quiebras, por la importancia que representan en la teoría financiera les dedicaremos más adelante un apartado. Antes veremos que son las dificultades financieras.

Una empresa se encuentra en problemas financieros cuando tiene considerables problemas para pagar sus deudas a medida que vencen. De acuerdo con el grado en que se presentan estos problemas la empresa puede encontrarse en:

a. Incumplimiento: cuando viola uno de los términos de un convenio de préstamo o de un contrato de emisión de deuda. El incumplimiento es técnico cuando un deudor viola un convenio de préstamo, rara vez llevan a la quiebra, por lo general se remedian por medio de una negociación con los acreedores. El incumplimiento es de pago cuando la empresa no hace un pago de interés o de principal programado. Sin embargo incluso cuando una empresa está en incumplimiento, no se halla necesariamente en quiebra. Puede seguir operando mientras trata de negociar una reestructuración con sus acreedores, fuera de los tribunales.

b. Ha fracasado: si satisface uno de los criterios que ha adoptado Dun & Bradstreet [15], uno de los principales proveedores de datos acerca de las empresas en problemas, para clasificar como negocios fracasados a las empresas que no han tenido éxito. Según el cual las empresas fracasadas son:

- Los negocios que interrumpen su operación después de una cesión o una quiebra
- Aquellos que las interrumpen con una pérdida para sus acreedores, después de acciones tales como: ejecución, juicio hipotecario o quiebra
- Aquellos que se retiran voluntariamente dejando obligaciones no pagadas o que se han visto involucradas en acciones ante los tribunales tales como: administración judicial, reorganización o arreglo.
- Aquellos que se comprometen voluntariamente con los acreedores

c. Es insolvente: cuando es incapaz de pagar sus deudas. Distinguiremos entre la insolvencia técnica y la insolvencia por quiebra. La insolvencia técnica ocurre debido a la falta de efectivo. La insolvencia por quiebra ocurre cuando las responsabilidades totales de la empresa exceden al valor de mercado justo de sus activos totales. El verdadero valor neto de la empresa es negativo, lo que significa que el valor de sus activos es insuficiente para pagar sus deudas. La insolvencia técnica puede ser una condición temporal. La insolvencia por quiebra por lo común indica una condición de un problema más serio.

Así también Ross [16], señala que el *financial distress* se presenta cuando los flujos de efectivo en operación de una empresa no son suficientes para satisfacer las obligaciones actuales (tales como los créditos comerciales o los gastos de intereses), y la empresa se ve obligada a tomar las acciones correctivas correspondientes. Las dificultades financieras pueden conducir a una empresa a incurrir en incumplimiento con relación a un contrato, y puede dar lugar a una reestructuración financiera entre la empresa, sus acreedores y sus inversionistas de capital. Generalmente se ve obligada a emprender acciones que no hubiera tomado si dispusiera de suficientes flujos de efectivo.

De acuerdo con lo anterior las dificultades financieras, se pueden vincular con la insolvencia, la cual a su vez se define como [17]:

Incapacidad y falta de medios para el pago de la deuda. Condición de los activos y pasivos en la que si los primeros se liquidaran de inmediato serían insuficientes para pagar los últimos.

Esta definición involucra dos temas generales: el capital y los flujos [18]. La insolvencia basada en capital ocurre cuando una empresa tiene un capital contable negativo, por lo que el valor de los activos es inferior al valor de su deuda. La insolvencia basada en los flujos ocurre cuando el flujo de efectivo en operación es insuficiente para satisfacer las obligaciones y surge la incapacidad para el pago de la deuda.

2.1 Modelos de Predicción de quiebras

Desde 1932 los investigadores en finanzas han venido proponiendo modelos para predecir las dificultades financieras y la posible quiebra de las empresas, partiendo de modelos descriptivos hasta llegar a modelos predictivos cada vez más sofisticados que incorporan el análisis factorial.

En el siguiente cuadro se muestra la evolución histórica de los modelos predictivos para el fracaso empresarial.

Cuadro No 3: Evolución de los Modelos Predictivos de fracaso empresarial

Año	Nombre del autor
	Etapa Descriptiva
	1. Aplicación del método de razones financieras
1932	Fizpatrick Paul
1935	Winaker Arthur y Smith Raymond
1942	Mervin Charles
1965	Horrigan James
Año	Nombre del autor

	Inicio de la etapa predictiva: Accrual Based 2. Estudios de modelos univariados basados en información contable tradicional: Sistemas de costo histórico
1966,1968	William Beaver
	Desarrollo de la etapa predictiva: Accrual Based ^{@@} 3. Estudios de modelos multivariados basados en información contable tradicional: Sistemas de costo histórico
1968, 1977 1972, 1977 1972 1974 1980 1984 1985	Altman Edward Deakin Edward Blum Mare Ohlson James Rose Peter y Giroux Gary Tafer Richard Zavgrent Christine
	Desarrollo de etapa predictiva: Cash Based ^{@@} 4. Estudios de modelos multivariados basados en Cash flow ^{@@@}
1980-1988 1980 1980 1984,1985 1985 1985 1987 1988 1989	Dambolena Ismael y Corri; Dambolena Ismael y Shutman Joel Largay James y Stickney Clyde Casey Cornelius Casey Cornelius y Barte Zack Norman Gentry James, Newbold Paul y Whitford David Kurokawua Yukiharu y Takahshi Kichinosuke Gombola Micahel, Haskins Mark, Kentz Edward y Williams David Ghalon James y Vigelan Robert Azis Abdul y Lawson Gerald
	Desarrollo de la etapa predictiva: <i>Factorial Analisis</i> 5. Estudios de Modelos Multivariados Basados en el análisis Factorial
1973, 1975 1981 1983 1985 1987	Pinches George, Mingo Kent, Cartuthers Kent y Eubank Arthur Cheng Kung y Shinerda Thomas Gombola Michael y Ketz Edward Casey Cornelius y Barte Zack Norman Gomgola Michael, Haskins Mark, Kentz Edward y Williams David

Fuente: Ibarra Mares Alberto (2001). pp.25-26

Como vemos han sido muchos los esfuerzos por encontrar la forma de predecir una quiebra, sin embargo investigaciones han demostrado que no existen indicadores de probabilidad apropiados para

@ En términos financieros "accrual" se define como el aumento o crecimiento gradual y/o automático, es decir, es la acumulación; devengo o surgimiento de un derecho, prerrogativa o privilegio. De esta forma la base del devengo contable (accrual basis accounting) se refiere a la contabilidad acumulativa, diferida, de valores agregados. Es decir, surgiendo el principio del devengo, que también es conocido como contabilidad por acumulación básica. En este tipo de contabilidad se consideran los gastos e ingresos conforme se producen, asignándolos de devengo con independencia del momento en que se cobren o paguen.

@@ En contraste, el método de efectivo (cash basis) refleja la cuenta de los pagos y cobros efectivos. La contabilidad de caja (cash basis accounting) es el método contable basado en el efectivo y su criterio se basa en el registro de caja. En este método contable se consignan los gastos y los ingresos cuando se efectúan o reciben en efectivo. En teoría, es lo contrario del "accrual basis accounting", que aunque en la práctica el método mixto se le denomina con el mismo nombre.

@@@ Según el diccionario Hughes (1999) que trata sobre económicos, financieros y comerciales, el "Cash Flow" es un término polisémico (pluralidad de significado de una palabra) cuyo significado inicial es "flujo de dinero o dinero constante". Desde un aspecto financiero significa: flujo de caja; movimiento de efectivo, de tesorería; caja generada; beneficios más amortizaciones; beneficio neto consolidado más amortizaciones y provisiones. Por extensión semántica (teoría lingüística que se aparta de la gramática generativa) se llegan a formar todos los demás términos como: recursos generados, índice de la capacidad de autofinanciación de una empresa, resultado de los movimientos de tesorería durante un período largo, margen bruto de financiación; recursos generales; conjunto generado por los beneficios netos, las amortizaciones, las reservas legales, los impuestos y las plusvalías. Sin embargo, pese a todos estos términos y a su popularidad, el Cash flow es un término impreciso, y para los economistas no tienen más que un valor relativo, siendo uno de entre varios indicadores del volumen del negocio generado por la empresa, y consecuentemente, de su marcha en general, sobre todo en lo que se refiere a su liquidez.

predecir las dificultades financieras. A este respecto Opler y Titman, 1994 y Andrade y Kaplan, 1998; usan únicamente indicadores de deuda y asumen que un alto apalancamiento esta relacionado con una alta probabilidad de dificultades financieras.

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Planteamiento del Problema

Los grandes cambios en la estructura de la economía internacional han generado fuertes crisis financieras que afectan de manera negativa a los países en desarrollo. La economía nacional y estatal no están exentas de estos acomodados que han tenido fuerte impacto en las empresas.

En congruencia con lo anterior volvemos los ojos a DINA una de las empresas que más ha sufrido con la apertura económica. Presiones sindicales, turbulencias financieras, fuerte competencia, errores administrativos y desaceleración económica actuaron en contra y lo que antes en DINA fue luz después fue sombra.

¿Pero cual es el impacto en todo esto, tanto para el estado de Hidalgo como para Cd. Sahagún?, el impacto social, de la quiebra debe ser analizado con el propósito de sacar lecciones de este caso y poder proporcionar alternativas de solución, a través de un estudio bien fundamentado que permita proponer políticas y acciones capaces de atraer inversión nacional o extranjera a la región y de esta manera generar las fuentes de empleo que tanta falta nos hacen.

Por esta razón nos permitimos hacer la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál fue el impacto social de la quiebra de DINA, para Ciudad Sahagún y para el estado de Hidalgo?

3.2 Objetivo

Determinar el Impacto Social de la Quiebra de DINA, S.A. de C.V. para proponer acciones que permitan solucionar el problema del desempleo en la región.

3.3 Hipótesis

La generación de empleos en Cd. Sahagún dependía de la operación de DINA, S.A. de C.V. por lo tanto al quebrar la misma, el impacto en el nivel de vida de la población tuvo un efecto adverso.

3.4 Justificación

Para el caso del presente trabajo de investigación, se considera de suma importancia el estudio profundo de la empresa DINA, ubicada en la región sur del estado de Hidalgo, específicamente en Cd. Sahagún. Esta empresa fue motor del desarrollo económico y social en la región, ya que formo parte de un proyecto de desarrollo industrial nacionalista, cuyo propósito era contribuir a la independencia económica de la nación, abasteciendo al sector transporte de un parque vehicular nacional.

3.5 Método

3.5.1 Unidad de Análisis

Los habitantes del Estado de Hidalgo que trabajaron en DINA o en empresas filiales de la misma.

3.5.2 Instrumento de medición

Para construir el Instrumento de medición se tomaron en cuenta las siguientes variables, dimensiones e indicadores.

Cuadro No 4: Instrumento de Medición

Variable	Dimensiones	Indicador	No preg.
	Datos generales	Sexo	1
		Edad	1
		Antigüedad de radicar en la zona	1
		Escolaridad	2
DH	Empleo	Ocupación actual	3
		Sector	4
		Sueldo actual	5
		Inestabilidad en el empleo	41
	Familia		
	Num. De integrantes en la familia	Num. Personas	6
	Num. Personas que trabajan por familia	Num. Personas	7
	Num. Personas que estudian por familia	Num. Personas	8
	Dependientes económicos	Num. Personas	11
	Nivel de vida		
	Vacaciones	Goce de vacaciones actual	9
		Goce de vacaciones antiguamente	10
	Desempleo	Donde trabajaba	12
		Sector	13
		Tiempo que lleva desempleado	38
		Búsqueda de empleo	39
		Consecuencia del desempleo	40
		Cambio de empleo	41
		Puesto ocupado	14
		Especialidad	15
		Años trabajados	16
		Año que dejo de trabajar	17
		Razón de retiro de la empresa	18

		Ultimo sueldo	19
		Tipo contratación	20
		Situación laboral	21
		Tipo de liquidación	22
		Calidad de liquidación	23
		Distribución de liquidación	24
	Inseguridad	Aumento de delincuencia	42
	Sindicato	Revisión sindical	25
		Revisión salarial	26
		Aumentos de sueldo	27
		Tipo de sueldo	28
		Prestaciones	29
		Días de vacaciones	30
		Pago de vacaciones en días	31
		Pago de aguinaldo en días	32
		Capacitación	33
		Calidad de servicios médicos	34
		Calidad de servicios de comedor	35
		Calidad de instalaciones deportivas	36
		Condiciones de trabajo	37

3.5.3 Muestra

Determinación de un muestreo simple aleatorio

Población objeto de estudio: Determinación de la muestra entre los 1,500 trabajadores con los que contaba DINA al momento de la quiebra.

Grado de confianza 95% con una desviación estándar de 1.96

Error máximo 5%

Utilizaremos la fórmula para el cálculo de una muestra finita:

Fórmula:

$$n = \frac{Npq}{(N - 1) D + pq}$$

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{1,500 (0.50) (0.50)}{(1,500 - 1) (0.000625) + (0.5) (0.5)} = \frac{375}{1.186875} = 315.95 \approx 316$$

Donde:

$$D = \frac{B^2}{4} = \frac{0.0025}{4} = 0.000625$$

4. PRINCIPALES HALLAZGOS

En este apartado únicamente resaltaremos los principales hallazgos de la investigación. Así tenemos:

Cuadro No 5: Indicadores Socioeconómicos

Indicadores/año	Tepeapulco			Hidalgo			México		
	1990	2000	2002	1990	2000	2002	1990	2000	2002
Tasa de alfabetismo	92.50%	93.80%	n.d.	79.14%	85.02%	93.91%	87.38%	90.45%	n.d.
Tasa de asistencia escolar	20.14%	n.d.	n.d.	34.34%	33.35%	n.d.	33.42%	33.10%	n.d.
Años de escolaridad	n.d.	7.24	n.d.	6	7.00	7.10	7	7.80	7.90
Tasa de mortalidad infantil	n.d.	9.44%	n.d.	3.80%	4.70%	4.89%	n.d.	4.54%	4.48%
Viviendas que cuentan con:									
electricidad	97.10%	98.70%	n.d.	77.30%	91.90%	n.d.	87.50%	94.60%	n.d.
drenaje	82.60%	91.20%	n.d.	39.80%	60.17%	64.30%	60.90%	66.60%	77.00%
agua potable	93.40%	96.31%	n.d.	32.30%	79.55%	86.50%	50.30%	85.50%	89.20%
Esperanza de vida (años)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	73.18	73.80	69.91	74.03	74.62
Tasa de desempleo	n.d.	1.95%	n.d.	n.d.	2.80%	1.89%	n.d.	2.20%	3.32%
PIB Pécapita (US\$)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,330.00	n.d.	6,090.00	8,920.00	8,970.00

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

n.d.: No estuvo disponible la información

Se obtuvo datos de indicadores socioeconómicos de México e Hidalgo, así como también de Tepeapulco que es el Municipio donde se ubica Cd. Sahagún. Como se puede apreciar las tendencias regionales no presentan grandes discrepancias respecto al comportamiento nacional. Sin embargo en cuanto al PIB per cápita para el año 200 podemos apreciar que el de Hidalgo es tan solo un 26% del promedio nacional lo cual estaría señalando un grave rezago en la zona.

Con respecto al trabajo de campo realizado los principales hallazgos fueron:

- El 79.71% de los encuestados tienen entre 20 y 50 años
- El 90.67% tiene más de 20 años de radicar en el Estado de Hidalgo
- El 46.9% se encuentra desempleado o no tiene ocupación remunerada
- El 44.63% de quienes si cuentan con empleo reciben ingresos sólo hasta dos salarios mínimos.
- El último sueldo percibido por el 33.79% de los trabajadores antes de la quiebra era de más de dos salarios mínimos.
- El 85.3% de las familias están integradas por entre tres y seis personas.
- El 40.6% de las familias tiene solo un miembro que cuenta con empleo, mientras que en el 27.5% de los casos ninguno cuenta con empleo.

- El 72.06% tiene entre 3 y 6 dependientes económicos
- Actualmente solo el 4.7% toma vacaciones y lo hace en México
- Antiguamente tomaban vacaciones el 49.4% de los cuales el 90% lo hacia en México, mientras que el 10% lo hacia en el extranjero
- El 91.9% de los encuestados eran obreros
- Entre las principales especialidades con que contaban tenemos: el 20.42% eran ensambladores, el 17.25% eran soldadores y el 11.97% eran pintores.
- El 59.6% de los trabajadores tenían una antigüedad de entre 11 y 40 años
- El 69.1% de los trabajadores eran de base
- El 84.06% lleva mas de dos años desempleado y no trabaja actualmente porque no consigue empleo
- Respecto de los jóvenes y jefes de familia que se quedaron sin empleo, el 51.60% opinan que han emigrado a otros países en búsqueda de empleo el 24.20% ha cambiado de residencia y el 16.10% se trasladan a otra localidad en forma diaria o semanal para trabajar.
- El 100% de los encuestados han sido víctimas de algún acto delictivo en los últimos 4 años.

5. CONCLUSIONES

El concepto de desarrollo humano hace énfasis en el carácter instrumental del acceso a bienes y servicios, concibiéndolos únicamente como un medio para poder alcanzar un plan de vida o una realización individual plena. La relación utilitarista que va directamente de mayor acceso a bienes a mayor nivel de utilidad se ve sustituida por una relación en la que el acceso a bienes abre un conjunto de capacidades, y son éstas las que impactan sobre el bienestar.

El índice de desarrollo humano propuesto por PNUD está basado en el enfoque de las capacidades. En esta medida se incorporan tres funcionamientos básicos: educación, salud y acceso a bienes y servicios mediante el ingreso.

Los diferentes autores que han realizado estudios acerca la quiebra de empresas se han concentrado en analizar los aspectos financieros y de costos de las mismas, intentando muchos de ellos determinar las causas y consecuencias de la quiebra de empresas y tantos otros enfocándose en generar y aplicar modelos de predicción de quiebras.

No existen antecedentes de estudios que hayan intentado medir el impacto social que provoca la quiebra de las empresas, dejando de lado el discurso político, nos atrevemos a señalar que estudios de esta naturaleza servirán para hacer un llamado de atención a quienes tienen en sus manos el poder de decisión para diseñar, promover y poner en marcha las políticas tendientes a atraer recursos a una región con el fin de recuperar los empleos perdidos.

El caso particular de la empresa Grupo Consorcio DINA, S.A. de C.V. encontramos principalmente que el deterioro en la calidad de vida de los ex trabajadores de DINA, ha sido importante dado que la dependencia de empleos que existía era fundamental para el desarrollo de esta

zona, razón por la cual muchos han tenido que emigrar y un alto porcentaje de los mismos se encuentran desempleados a la fecha.

Sin embargo es necesario considerar que se cuenta con mano de obra en edad productiva, experta y capacitada en el sector automotriz, lo cual deben de considerar quienes tienen en sus manos la generación de iniciativas de carácter político para atraer inversiones a la región que permitan aprovechar esta ventaja. Sin olvidar desde luego que la zona cuenta con un parque industrial que actualmente se encuentra desaprovechado.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS:

- [1] Por ejemplo un individuo con alguna discapacidad no está en posibilidad de convertir los bienes y servicios que se le otorgan en niveles altos de bienestar.
- [2] Supongamos que un individuo tiene acceso a un automóvil, dicho automóvil no proporciona bienestar *per se*, sino que abre un conjunto de funcionamientos disponibles para dicho individuo. Es decir lo dota de un conjunto más amplio de capacidades: socializar, trabajar, disfrutar de momentos de recreación familiar, etc. El individuo asignará un valor a cada uno de estos funcionamientos disponibles y evaluará la importancia de dicho conjunto de capacidades para su bienestar.
- [3] Conapo, 2001: 5
- [4] Ravallion (1997) concuerda con el PNUD en cuanto a que no hay garantía de que el crecimiento económico beneficie a personas que no tienen acceso a los mercados. En realidad, la falta de conexión con mercados, o la exclusión de los mismos, es una de las razones que impiden que los beneficios del crecimiento se reflejen en ampliación de capacidades.
- [5] PNUD, 1990
- [6] Anand y Ravallion, 1993.
- [7] Entre las debilidades que encuentra en las bases de datos están los procedimientos de extrapolación de datos de pocos países a todos los demás para poder construir una medida del PIB homogénea a través del poder de paridad de compra (PPC). Otro problema es que para algunos países menos desarrollados no existe el indicador de esperanza de vida y se tiene que estimar a partir de modelos matemáticos. También resalta la dificultad que representa el que la alfabetización se defina de distinta forma entre los países, así como la imposibilidad de catalogar la matrícula escolar por calidad de las escuelas.
- [8] Dificultades financieras en inglés.
- [9] Warner, 1997
- [10] Weirs, 1990
- [11] Gilson, John y Lang, 1990
- [12] Wilson, 1997
- [13] Betker, 1997
- [14] Beaver, 1996
- [15] Emery; 2000: 880
- [16] Ross; 2000:940
- [17] Definición tomada de Black's Law Dictionary (1999), p. 716
- [18] Edward Altman fue uno de los primeros en distinguir entre la insolvencia basada en las acciones y la insolvencia basada en los flujos. Ver Altman (1983).
- [19] Medios en salarios mínimos para México, Distrito Federal, un salario mínimo es U\$ 150 dólares aproximadamente

BIBLIOGRAFÍA:

- Andrade G., and S. Kaplan (1998). "How Costly is Financial Distress- Evidence from Highly Leveraged Transactions that Became Distressed". USA: The Journal of Finance (53): 1443-1493
- Altman Edward (1983). Corporate Financial Distress: A Complete Guide to predicting, Avoiding and Dealing with Bankruptcy. USA: John Wiley

& Sons.

Anand, S. y Ravallion, M. 1993. "Human development in poor countries: on the role of private incomes and public services." *Journal of Economic Perspectives* 7 (1):133-55

Basu K. y López-Calva Luis F. 2003. "Functionings and Capabilities En Arrow", A. Sen y K. Suzumura, ed., *Handbook of Social Choice and Welfare*. Elsevier-North Holland. Berlin I. 1969. "Two Concepts of Liberty". En I. Berlin, ed., *Four Essays on Liberty*. London: Oxford University Press.

Beaver, W. (1966). "Financial Ratios as Predictors of Failure". USA: *Journal of Accounting Research* (4): 71-111.

Betker, B. (1997). "The Administrative Cost of Debt Restructuring: Some Recent Evidence". USA: *Financial Management* (26): 56-58

Black's Law Dictionary (1999). USA: West Publishing Company.

Coespo Guanajuato (Consejo Estatal de Población del Estado de Guanajuato). 2000. *Construcción de un Índice de Desarrollo de Capital Humano por Entidad Federativa*, Gobierno del Estado de Guanajuato.

Conapo (2001). *Índices de Desarrollo Humano, 2000*. México: Consejo Nacional de Población.

Emery Douglas y Finnerty John (2000). *Administración Financiera Corporativa*. México: Pearson Educación.

De la Torre, Rodolfo. 1997. *Indicadores de Desarrollo Regional con Información Limitada*. En Gabriel Martínez, ed., *Pobreza y política Social en México*. *Lecturas del Trimestre Económico*, 85. México: Fondo de Cultura Económica.

Friedman, M. and R. Friedman. 1990. *Free to Choose*. Ed. Harcourt. García-Verdú, Rodrigo. 2002. *The Human Development Index and its Application to States in Mexico*. Dirección de Estudios Económicos. México: Banco de México.

Giner, Salvador (1994), *Historia del Pensamiento Social* (9ª edición). Barcelona: Ariel.

Hernández Veleros, Zeus Salvador y Amador Ambríz, César (2004). *Serie de Divulgación Académica. Investigación en Ciencias Administrativas*. Sexto Número. En: www.uaeh.reduah.mx

Ibarra Mares Alberto (2001). *Análisis de las Dificultades Financieras de las Empresas en una economía emergente: Las bases de datos y las variables independientes en el Sector Hotelero de la Bolsa Mexicana de Valores*. Tesis doctoral en Dirección y Administración de Empresas. España: Universidad de Barcelona.

ILPES (2001). *El uso de indicadores socioeconómicos en la formulación y evaluación de proyectos sociales. Aplicación Metodológica*. Chile: Naciones Unidas. Serie Manuales No 15.

Jarque, Carlos M. y Fernando Medina. 1998. *Índices de Desarrollo Humano en México 1960-1990*. Santiago de Chile: Cepal (Comisión Económica para América Latina).

Kelley, Allen C. 1991. "The Human Development Index: 'Handle with Care'". *Population and Development Review* 17 (2): 315-324 Junio de 1991

Lizal Lubomir (2002). *Determinants of Financial Distress: What Drives Bankruptcy in a Transition Economy? The Czech Republic Case*. USA: En William Davidson Working Paper Number 451, January 2002

Marshall, Thomas (1950). *Citizenship and Social Class and Other Essays*. Cambridge: Cambridge University Press (Ed. Castellano, 1998, *Ciudadanía y clase social*, Madrid: Alianza).

Moreno, Luis (2000), *Ciudadanos precarios. La 'última red' de protección social*. Barcelona: Ariel.

Moyer R. Charles, Guigan R. James y Kretlow J. William (2000). *Administración Financiera Contemporánea*. México: Thomson.

Opler T. and S. Titman (1994). "Financial Distress and Corporate Performance". USA: *The Journal of Finance* (49): 1015-1040.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2002. *Informe sobre Desarrollo Humano 2002*. Santa Fé de Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Ramírez-Magaña, Alejandro. 1999. "Índice de Desarrollo Humano del Estado de Guanajuato". México: *Revista del Centro de Desarrollo Humano de Guanajuato*, A.C. (3): 9-28. Agosto de 1999.

Ravallion, M. 1997. "Good and Bad Growth: The Human Development Reports". *World Development* 25 (5): 631-638 Mayo de 1997.

Roos Stephen, Westerfield Randolph y Jaffe Jeffrey (2000). *Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill.

Saavedra García María Luisa, Vargas Vega Teresa y Moreno Uribe Heriberto. (2004). *El efecto de la apertura Comercial en el Sector Automotriz Mexicano el caso de Consorcio Grupo DINA, S.A. de C.V*. México: UAEH

Sabine, George (1945). *Historia de la Teoría Política*. Madrid: Fondo de Cultura Económica. (Ed. original:1937, *A History of Political Theory*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston).

Sen, Amartya K. 1980. "Equality of What?". En S. M. McMurrin, ed., *The Tanner Lectures in Human Values*; Vol. 1 Salt Lake City: University of

Utah Press. (1985). *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: North-Holland.

Sen, Amartya K. 1980. "Equality of What?". En S. M. McMurrin, ed., *The Tanner*

Srinivasan, T.N. 1994. "Human Development: A new Paradigm or the Reinvention of the Wheel?". *American Economic Review, Papers and Proceedings*. 84 (2): 238-243. Mayo de 1994.

Warner J. (1977). "Bankruptcy Costs: Some Evidence". USA: *The Journal of Finance*, (32): 337-348.

Weiss L. (1990). "Bankruptcy Resolution: Direct Cost and Violation of Priority of Claims". USA: *Journals of Financial Economics* (27):285-313.

Wilson S.; John K. and L. Lang (1990). "Troubled Debt Restructurings: An Empirical Study of Private Reorganization of firms in Default". USA: *Journal of Financial Economics* (27): 315-353