



ECONOMICUS

Journal of Business and Economics Insights



VOL. 3, NO. 2 (2026)

Julio-Diciembre / July-December





Economicus Journal of Business and Economics Insights, Volumen 3, Número 2 (Julio-Diciembre 2026) es una publicación semestral, editada por los cuerpos académicos UACH-CA-157 y UACH-CA-143 adscritos a la Facultad de Economía Internacional de la Universidad Autónoma de Chihuahua, Calle Escorza 900, Col. Centro, Chihuahua, Chih., México. economicus@uach.mx Tel. +52(614) 439-1500 Ext. 4024, 4052. Editor en jefe: Dr. Jesús Manuel Palma Ruiz. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2024-110817423800-102, e-ISSN: 3061-8169, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor en México.

Economicus Journal of Business and Economics Insights es una revista arbitrada, que utiliza el sistema de evaluación externa por expertos (peer-review), bajo metodología de pares ciegos (double-blind review), conforme a las normas de publicación de la American Psychological Association (APA), respondiendo a estándares científicos y académicos internacionales. La revista acepta trabajos en español e inglés sobre temas relacionados con negocios y economía, gestión de tecnología, estrategia e innovación, emprendimiento, sostenibilidad e impacto social, estudios del mercado laboral, econometría, economía pública y aplicada. Además, se valora positivamente la adopción de enfoques inter, multi o transdisciplinarios que integren otras áreas del conocimiento.

Las opiniones presentadas por los autores no implican necesariamente el respaldo del Comité Editorial y Comité Científico de la revista, ni de la Universidad Autónoma de Chihuahua.

Todos los contenidos de **Economicus Journal of Business and Economics Insights** están licenciados bajo Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional (CC BY-NC 4.0), lo que permite su uso gratuito para fines no comerciales, siempre y cuando se atribuyan correctamente los créditos a los y las autoras de cada artículo.

Para obtener información más detallada sobre la revista, por favor visite: <https://revistascientificas.uach.mx/index.php/economicus>

Economicus Journal of Business and Economics Insights, Volume 3, Number 2 (July-December 2026) is published semiannually, edited by the faculty members of the academic groups UACH-CA-157 and UACH-CA-143, affiliated to the Faculty of International Economics of the Autonomous University of Chihuahua, Calle Escorza 900, Col. Centro, Chihuahua, Chih. C.P. 33825, Mexico. economicus@uach.mx Ph. +52(614) 439-1500 Ext. 4024, 4052. Editor-in-Chief: Dr. Jesus Manuel Palma Ruiz. Rights of Exclusive Use Registration No. 04-2024-110817423800-102. e-ISSN: 3061-8169, both granted by the National Institute of Copyright in Mexico.

Economicus Journal of Business and Economics Insights is a peer-reviewed publication with an external expert evaluation system (peer-review) using a double-blind review methodology, following the publication guidelines of the American Psychological Association (APA), adhering to international scientific and academic standards. The journal accepts papers in both Spanish and English on topics related to business and economics, technology management, strategy and innovation, entrepreneurship, sustainability and social impact, labor market studies, econometrics, public and applied economics. Additionally, it highly values the adoption of interdisciplinary, multidisciplinary, or transdisciplinary approaches that integrate other areas of knowledge.

The opinions presented by the authors do not necessarily reflect the endorsement of the journal's Editorial Committee, Scientific Committee, nor the Autonomous University of Chihuahua.

All content of **Economicus Journal of Business and Economics Insights** is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), allowing free use for non-commercial purposes, provided that proper credit is given to the authors of each article.

For more detailed information about the journal, please visit the journal homepage: <https://revistascientificas.uach.mx/index.php/economicus>



*Facultad de
Economía
Internacional*



Comité Editorial / Editorial Committee

Editor en jefe / Editor-in-Chief

JESÚS MANUEL PALMA RUIZ, Universidad Autónoma de Chihuahua, México. Calle Escorza 900, Col. Centro, Chihuahua, C.P. 31300, Chihuahua, México; economicus@uach.mx

Editores asociados / Associate Editors

SONIA ESTHER GONZÁLEZ MORENO, Universidad Autónoma de Chihuahua, México.

GLORIA LIZETH OCHOA ADAME, Universidad Autónoma de Chihuahua, México.

ALDO JOSAFAT TORRES GARCÍA, Universidad Autónoma de Chihuahua, México.

Comité Científico / Scientific Committee

FIDIAS GERARDO ARIAS ODÓN, Universidad Central de Venezuela (Venezuela).

WILEIDYS ARTIGAS, Universidad Rafael Belloso Chacín (Venezuela), High Rate Consulting (USA).

UNAI ARZUBIAGA, Universidad del País Vasco (España).

ELISA PILAR BARAIBAR DIEZ, Universidad de Cantabria (España).

ISMAEL BARROS CONTRERAS, Universidad Austral de Chile (Chile).

CARLOS IVÁN CAMPOS ARANA, Patronato del Instituto Tecnológico de Mérida (México).

DAVID CANTARERO PRIETO, Universidad de Cantabria (España) / IDIVAL Instituto de Investigación Sanitaria del Hospital de Valdecilla (España).

DAVID CASTRO LUGO, Universidad Autónoma de Coahuila (México).

RAMIRO ESQUEDA WALLE, Universidad Autónoma de Tamaulipas (México).

GUSTAVO FÉLIX VERDUZCO, Centro de Investigaciones Socioeconómicas (México).

AMILCAR ORLIAN FERNÁNDEZ DOMÍNGUEZ, Universidad Autónoma de Chihuahua (México).

MARÍA MANUELA GUTIÉRREZ LEEFMANS, Universidad de las Américas Puebla (México).

REMEDIOS HERNÁNDEZ LINARES, Universidad de Extremadura (España).

LUIS HUESCA REYNOSO, Centro de investigación en Alimentación y Desarrollo A.C. (México).

JULIA JUÁREZ GARCÍA, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México (México).

JOÃO LEITÃO, Universidade da Beira Interior (Portugal).

LETICIA LOZANO RAMÍREZ, Tecnológico de Monterrey ITESM (México).

MARCELA RAMÍREZ PASILLAS, Tecnológico de Monterrey ITESM (México).

REYNA ELIZABETH RODRÍGUEZ PÉREZ, Universidad Autónoma de Coahuila (México).

MANUEL MORALES SERAZZI, Universidad Austral de Chile (Chile).

JOSÉ MANUEL SAIZ ÁLVAREZ, Universidad Nacional Autónoma de Honduras (Honduras) / Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (Ecuador) / Universidad Católica de Ávila (España) / Universidad de Santiago de Chile (Chile) / Real Academia de la Mar (España) / Academia Mexicana de Ciencias (México).

ISAAC SÁNCHEZ JUÁREZ, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (México).

REYNA ELIZABETH RODRÍGUEZ PÉREZ, Universidad Autónoma de Coahuila (México).

ÁNGEL TORRES TOUKOUMIDIS, Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador).

ROSA NELLY TREVINO-RODRÍGUEZ, R.N. Trevino-Rodríguez y Asociados (México).

HERIK GERMÁN VALLES BACA, Universidad Autónoma de Chihuahua (México) / Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior - ANUIES (México).



Contenidos / Contents

Vol. 3, No. 2, 2026 (Julio-Diciembre) / (July-December)

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2>

Comité Editorial / Editorial Committee

Comité Científico / Scientific Committee

Editorial

i-iv

Instituciones, bienestar y desarrollo territorial: desafíos contemporáneos para América Latina

Institutional frameworks, well-being, and regional development: contemporary challenges in Latin America

Ismael Barros-Contreras

Artículo

1-19

Morosidad, provisiones y rentabilidad financiera en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú durante la crisis del COVID-19

Delinquency, provisions, and financial profitability in Peru's Municipal Savings and Credit Banks during the COVID-19 crisis

Everth Rolando Najar-Ojeda, Cristóbal Toro-Gallego, Edgardo Mayta-Mamani

Artículo

20-33

Educación financiera y bienestar financiero en México: evidencia de efectos diferenciados por género

Financial education and financial well-being in Mexico: evidence of gender-differentiated effects

Román Culebro-Martínez

Artículo

34-50

Restricciones a las importaciones en Argentina: la transformación de la política comercial entre 2004-2023

Import restrictions in Argentina: the transformation of trade policy between 2004-2023

Carolina Szpak, Milagros Cuello, Natasha Del Castillo, Rebeca Giménez-Cantero

Artículo

51-65

Economía solidaria y desarrollo territorial en Guatemala: una matriz analítica

Solidarity economy and territorial development in Guatemala: an analytical matrix

Carlos Leonel Cerna-Ramírez

La teoría de juegos aplicada en los mecanismos de rendición de cuentas en México

Game theory applied to mechanisms of surveillance in Mexico

Carlos Heriberto Flores-Orona, José Antonio Carrillo-Viramontes, David Vázquez-Guzmán



Editorial

Instituciones, bienestar y desarrollo territorial: desafíos contemporáneos para América Latina

Institutional frameworks, well-being, and regional development: contemporary challenges in Latin America

Ismael Barros-Contreras¹

¹ Universidad Austral de Chile, Chile; ismaelbarros@uach.cl; ORCID: [0000-0003-4355-9050](https://orcid.org/0000-0003-4355-9050)

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2395>

Los desafíos que enfrentan actualmente las economías latinoamericanas trascienden las tradicionales preocupaciones por el crecimiento económico y la estabilidad macroeconómica. Organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Díez-Pinto et al., 2025) y el Banco Mundial (World Bank, 2024) han destacado la necesidad de fortalecer las capacidades institucionales, promover la inclusión financiera, mejorar la gobernanza pública y fomentar estrategias de desarrollo territorial sostenibles e inclusivas. En este contexto, el desarrollo económico contemporáneo se encuentra estrechamente vinculado con la capacidad de las instituciones para generar confianza, coordinar esfuerzos colectivos y ampliar las oportunidades de bienestar para las personas y los territorios.

Bajo esta perspectiva, el Volumen 3, Número 2 de *Economicus Journal of Business and Economics Insights* reúne investigaciones que, desde diferentes enfoques teóricos y metodológicos, aportan evidencia relevante para comprender algunos de los principales desafíos económicos, financieros e institucionales que enfrenta América Latina. Los trabajos publicados abordan problemáticas relacionadas con la estabilidad financiera, la educación financiera, la política comercial, la economía social y solidaria, así como la transparencia y la rendición de cuentas, contribuyendo a enriquecer el debate académico sobre los factores que condicionan el desarrollo sostenible de nuestras sociedades.

El número inicia con el trabajo de Najar-Ojeda, Toro-Gallego y Mayta-Mamani (2026), quienes analizan la relación entre la morosidad, las provisiones y la rentabilidad financiera en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú durante la crisis provocada por la pandemia de COVID-19. Mediante un análisis cuantitativo de datos panel, los autores demuestran que la gestión del riesgo crediticio constituye un factor determinante para la estabilidad financiera de las instituciones microfinancieras. Los resultados evidencian que el aumento de la morosidad afecta negativamente la

Como citar / How to cite:

Barros-Contreras, I. (2026). Instituciones, bienestar y desarrollo territorial: desafíos contemporáneos para América Latina. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), i–iv. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2395>



Este artículo está bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución/Reconocimiento NoComercial 4.0 Internacional. This article is under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

rentabilidad, mientras que una adecuada cobertura de provisiones contribuye a mitigar los efectos adversos de escenarios de elevada incertidumbre económica. El estudio ofrece importantes implicancias para la gestión financiera y para el diseño de políticas regulatorias orientadas a fortalecer la resiliencia del sistema micro financiero.

A continuación, Culebro-Martínez (2026) aborda una temática de creciente relevancia para las políticas públicas y el bienestar económico de los hogares: la relación entre educación financiera y bienestar financiero en México. Utilizando información de la Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI 2023), el autor examina el impacto de la educación financiera sobre distintas dimensiones del bienestar financiero, tales como resiliencia, seguridad, control y libertad financiera. Los hallazgos confirman una asociación positiva entre educación financiera y bienestar financiero; sin embargo, también revelan que estos efectos no son homogéneos entre hombres y mujeres. En particular, las mujeres presentan menores beneficios relativos en algunas dimensiones del bienestar financiero, lo que pone de relieve la importancia de incorporar una perspectiva de género en el diseño de programas de alfabetización financiera y estrategias de inclusión económica.

El tercer artículo, desarrollado por Szpak, Cuello, Del Castillo y Giménez-Cantero (2026), examina la evolución de las restricciones a las importaciones en Argentina durante el período 2004-2023. A través de un análisis longitudinal que combina evidencia normativa y macroeconómica, las autoras muestran cómo la política comercial argentina transitó desde una orientación centrada en la protección industrial hacia una lógica crecientemente subordinada a objetivos macroeconómicos vinculados a la estabilidad cambiaria, la preservación de reservas internacionales y el equilibrio externo. El estudio permite comprender las complejas tensiones existentes entre desarrollo industrial, inserción internacional y sostenibilidad macroeconómica, ofreciendo una reflexión crítica sobre los desafíos estructurales que continúan enfrentando las economías latinoamericanas.

Por su parte, Cerna-Ramírez (2026) presenta una propuesta metodológica para evaluar la contribución de la economía social y solidaria al desarrollo territorial en Guatemala. A partir de una revisión crítica de literatura académica, normativa e institucional, el autor construye una matriz analítica que incorpora dimensiones relacionadas con la infraestructura organizativa territorial, la inclusión financiera responsable, el fortalecimiento productivo, la gobernanza democrática, la articulación comercial y la sostenibilidad territorial. La investigación destaca el potencial de las cooperativas y asociaciones productivas para generar capacidades locales, fortalecer procesos de desarrollo endógeno y promover formas más inclusivas de crecimiento económico, aportando una herramienta valiosa para futuras investigaciones y procesos de evaluación de políticas públicas.

Cierra este número el trabajo de Flores-Orona, Carrillo-Viramontes y Vázquez-Guzmán (2026), quienes aplican la teoría de juegos al análisis de los mecanismos de rendición de cuentas en México. Mediante un modelo de inspección estratégica, los autores estudian los incentivos que enfrentan los servidores públicos respecto de la veracidad de sus declaraciones patrimoniales y de intereses, así como las decisiones asociadas a los procesos de auditoría y fiscalización. Los resultados ponen de manifiesto la relevancia de fortalecer los sistemas de supervisión y los mecanismos sancionatorios como instrumentos para mejorar la transparencia, reducir los incentivos a la corrupción y consolidar la legitimidad institucional. El estudio contribuye a la discusión sobre gobernanza pública y calidad institucional, aspectos fundamentales para el desarrollo sostenible de cualquier sociedad.

Considerados en conjunto, los artículos que integran este número permiten reconocer un denominador común: la importancia de las instituciones y de las capacidades organizacionales para promover el bienestar económico y social. Desde la gestión del riesgo financiero y la educación financiera hasta la política comercial, la economía social y la rendición de cuentas, las investigaciones aquí reunidas muestran que los procesos de desarrollo dependen cada vez más de la capacidad de los actores públicos y privados para construir entornos institucionales que favorezcan la confianza, la cooperación, la

innovación y la sostenibilidad. Esta visión coincide con los planteamientos recientes de la CEPAL (2025), y el Banco Mundial (2024), que subrayan la necesidad de fortalecer las capacidades institucionales como condición indispensable para enfrentar los desafíos económicos y sociales del siglo XXI.

La siguiente Tabla sintetiza temas, objetivos, métodos y nivel de análisis para facilitar la lectura y detectar convergencias.

Tabla 1. Artículos en esta edición.

Artículo	Objetivo	Disciplinas examinadas	Teorías y enfoques	Métodos y muestra
Cerna-Ramírez (2026) (Guatemala)	Evaluar el aporte de cooperativas y asociaciones productivas al desarrollo territorial.	Economía regional; desarrollo local; estudios organizacionales.	Economía social y solidaria; desarrollo territorial.	Revisión crítica y sistematización documental; matriz analítica de seis dimensiones.
Culebro-Martínez (2026) (México)	Medir el efecto de la educación financiera sobre el bienestar financiero y sus diferencias por género.	Economía financiera; políticas públicas; estudios de género.	Bienestar financiero multidimensional; enfoque de género.	Análisis cuantitativo de encuesta ENSAFI 2023; regresiones MCO; N=18,886.
Najar-Ojeda et al. (2026) (Perú)	Analizar la relación entre morosidad, cobertura de provisiones y rentabilidad en CMAC.	Finanzas bancarias; microfinanzas; regulación prudencial.	Intermediación financiera; regulación prudencial.	Panel mensual 2019–2022; 11 CMAC; 528 obs. Análisis correlacional y descriptivo.
Szpak et al. (2026) (Argentina)	Reconstruir la evolución de las restricciones a las importaciones y su impacto en la estructura productiva.	Economía internacional; política comercial; desarrollo industrial.	Restricción externa; política comercial estructuralista.	Análisis histórico-normativo; series macroeconómicas 2004–2023.
Flores-Orona et al. (2026) (México)	Modelar incentivos de servidores públicos en declaraciones patrimoniales y calibrar umbrales de auditoría.	Economía política; teoría de juegos; transparencia institucional.	Teoría de juegos; teoría de la inspección; rendición de cuentas.	Modelación teórica (juego de inspección) calibrada con datos del Censo Nacional de Gobierno Federal (CNGF, INEGI, ediciones 2018-2022).

Fuente: elaboración propia.

La diversidad temática y metodológica presente en esta edición refleja, asimismo, la riqueza de las ciencias económicas y empresariales como campo de estudio. Los trabajos publicados ofrecen evidencia empírica, propuestas metodológicas y reflexiones conceptuales que contribuyen a comprender mejor la complejidad de los procesos económicos contemporáneos y los desafíos particulares que enfrentan los países latinoamericanos en su búsqueda de un desarrollo más inclusivo, resiliente y sostenible.

Finalmente, expresamos nuestro agradecimiento a los autores por confiar sus investigaciones a *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, así como a los evaluadores y miembros del comité editorial por su compromiso permanente con la excelencia académica y el rigor científico. Confiamos en que las contribuciones reunidas en este volumen estimularán nuevas líneas de investigación y

fortalecerán el debate académico sobre los desafíos económicos, financieros e institucionales que marcarán el futuro de América Latina.

Breve semblanza

Ismael Barros Contreras es Doctor en Economía de la Empresa por las Universidades de Valladolid, León, Salamanca y Burgos (España), donde obtuvo la máxima calificación cum laude. Actualmente es académico de jornada completa de la Universidad Austral de Chile y Coordinador Académico del MBA UACH. Realizó una estancia posdoctoral como *Visiting Researcher* en el *Centre for Family Business of Lancaster University Management School* (Reino Unido). Sus principales líneas de investigación se centran en empresa familiar, capacidades dinámicas, gestión estratégica, gobernanza, integración del conocimiento e innovación organizacional. Ha publicado en revistas científicas de alto impacto como *Journal of Business Research*, *Journal of Family Business Strategy*, *European Management Review*, *Entrepreneurship Research Journal* y *Sustainability*. Asimismo, participa activamente en redes internacionales de investigación y en programas de doctorado en América Latina y Europa.

Referencias

- Cerna-Ramírez, C. L. (2026). Economía solidaria y desarrollo territorial en Guatemala: una matriz analítica. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 51–65. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2357>
- Culebro-Martínez, R. (2026). Educación financiera y bienestar financiero en México: evidencia de efectos diferenciados por género. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 20–33. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2305>
- Díez-Pinto, E., Riffo-Pérez, L., Williner, A., Sandoval, C., & Délano, M. (2025). *Panorama del desarrollo territorial de América Latina y el Caribe, 2024: nuevas capacidades para la transformación territorial*. Documentos de Proyectos 81240, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/81240-panorama-desarrollo-territorial-america-latina-caribe-2024-nuevas-capacidades-la>
- Flores-Orona, C. H., Carrillo-Viramontes, J. A., & Vázquez-Guzmán, D. (2026). La teoría de juegos aplicada en los mecanismos de rendición de cuentas en México. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 66–84. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2339>
- Najar-Ojeda, E. R., Toro-Gallego, C., & Mayta-Mamani, E. (2026). Morosidad, provisiones y rentabilidad financiera en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú durante la crisis del COVID-19. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 1–19. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2196>
- Szpak, C., Cuello, M., Del Castillo, N., & Giménez-Cantero, R. (2026). Restricciones a las importaciones en Argentina: la transformación de la política comercial entre 2004-2023. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 34–50. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2308>
- World Bank. (2024). *The State of Economic Inclusion Report 2024: Pathways to Scale*. World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/e7d7c0e7-7885-479f-86da-42d0f4f1b65e>



Artículo

Morosidad, provisiones y rentabilidad financiera en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú durante la crisis del COVID-19

Delinquency, provisions, and financial profitability in Peru's Municipal Savings and Credit Banks during the COVID-19 crisis

Everth Rolando Najar-Ojeda ^{1,*}, Cristóbal Toro-Gallego ², Edgardo Mayta-Mamani ³

¹ Escuela de Posgrado Newman, Perú; everthrolando.najar@epnewman.edu.pe; ORCID: 0009-0000-6574-2310

² Universidad Internacional de La Rioja, España; cristobal.toro@unir.net; ORCID: 0000-0002-1602-5507

³ Universidad Privada de Tacna, Perú; edgardomayta@gmail.com; ORCID: 0000-0003-4764-8798

* Autor de correspondencia / Correspondence author

Recibido: 07/01/2026; Aceptado: 30/05/2026; Publicado: 01/07/2026.

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2196>

Resumen: El objetivo de este estudio es analizar la relación entre el riesgo crediticio y la rentabilidad financiera de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) peruanas con baja cobertura de provisiones durante el período 2019–2022, en el contexto de la crisis asociada a la pandemia COVID-19. Se adopta un enfoque cuantitativo, no experimental y de alcance correlacional, utilizando información mensual de 11 CMAC (528 observaciones) y el coeficiente Rho de Spearman. Los resultados evidencian relaciones estadísticamente significativas entre la morosidad, la cobertura de provisiones y los indicadores de rentabilidad (ROA y ROE), con comportamientos heterogéneos entre entidades. En particular, mayores niveles de morosidad se asocian negativamente con la rentabilidad, mientras que una mayor cobertura de provisiones se relaciona con un mejor desempeño financiero en contextos de mayor estrés. Se concluye que la gestión del riesgo crediticio constituye un elemento clave para la estabilidad financiera de las CMAC, aportando evidencia empírica sobre su comportamiento en escenarios de crisis sistémica.

Palabras clave: Riesgo crediticio, Rentabilidad, Cobertura de provisiones, Morosidad, Provisiones, COVID-19.

Clasificación JEL: G21; G32; C23.

Como citar / How to cite:

Najar-Ojeda, E. R., Toro-Gallego, C., & Mayta-Mamani, E. (2026). Morosidad, provisiones y rentabilidad financiera en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú durante la crisis del COVID-19. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 1–19. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2196>



Este artículo está bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución/Reconocimiento NoComercial 4.0 Internacional. This article is under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

Abstract: The objective of this study is to analyze the relationship between credit risk and profitability of Peruvian Municipal Savings and Credit Banks (CMACs) with lower loan loss provision coverage during the period 2019–2022. A quantitative, non-experimental, and longitudinal approach is used, employing panel data and Spearman's rho correlation coefficient on 48 observations per institution. The results show a statistically significant relationship between changes in delinquency rates, loan loss provision coverage, and financial profitability indicators (ROA and ROE), with differentiated effects among institutions. Higher credit risk is negatively associated with ROE, while loan loss provision coverage shows a buffering effect on return on equity, especially in contexts of greater financial stress. It is concluded that credit risk management is a determining factor for the financial stability and sustainability of CMAC profitability in systemic crisis scenarios.

Keywords: Credit risk, Profitability, Provision coverage, Loan delinquency, Loan-loss provisions, COVID-19.

JEL Classification: G21; G32; C23.

1. Introducción

La pandemia del COVID-19 generó un impacto significativo en la economía mundial, afectando con mayor intensidad a las economías en desarrollo y emergentes. Como consecuencia de la crisis sanitaria y económica, la pobreza global aumentó por primera vez en más de dos décadas (Banco Mundial, 2020), mientras que el producto interno bruto (PIB) mundial experimentó una contracción generalizada, profundizando los procesos recesivos en la mayoría de los países (Taranco & Quiroz, 2021). En este contexto, las empresas enfrentaron una crisis de magnitud inesperada para la cual no se encontraban plenamente preparadas (Vásquez-Arango & Ceballos-García, 2024).

El sistema bancario internacional fue uno de los sectores que reaccionó con mayor rapidez frente a los efectos de la pandemia; sin embargo, la efectividad de dicha respuesta estuvo condicionada por la solidez financiera y la capacidad operativa de cada institución (Demirgüç-Kunt et al., 2021). En particular, los grandes bancos comerciales demostraron una mayor capacidad de adaptación en comparación con las instituciones microfinancieras, debido a su mayor respaldo de capital y a un mayor desarrollo tecnológico (Marcu, 2021). Cabe mencionar que este respaldo patrimonial fortalece la capacidad de las entidades financieras para constituir provisiones prudenciales, al proveer un colchón de capital que permite absorber pérdidas esperadas sin comprometer la solvencia ni la continuidad operativa. En este sentido, actúa como un mecanismo de soporte para la cobertura de provisiones, especialmente en contextos de deterioro de la calidad crediticia.

Durante la pandemia, el deterioro de la capacidad de pago de los deudores provocó un aumento significativo de la morosidad, lo que obligó a las entidades financieras a incrementar sus provisiones por riesgo crediticio (Aldasoro et al., 2021). Este fenómeno afectó directamente la calidad de la cartera crediticia y, en consecuencia, la rentabilidad de las instituciones del sistema financiero, incluidas las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) peruanas (Najar-Ojeda, 2024). En este sentido, las entidades que tuvieron una mejor cobertura de provisiones al haber constituido provisiones adicionales como reservas frente a los riesgos del mercado, lograron mitigar en mayor medida los efectos negativos de la crisis sin afectar de manera significativa su rentabilidad o estabilidad financiera, dado que esta cobertura funciona como un amortiguador frente a pérdidas derivadas del riesgo crediticio, en contraste con aquellas que, al asumir un riesgo mayor, tuvieron dificultades financieras (Bitar et al., 2021).

En el Perú, las CMAC atienden predominantemente a segmentos micro financieros, los cuales se caracterizan por tener elevados niveles de informalidad, lo que incrementa su exposición al riesgo crediticio. Según estimaciones recientes, la informalidad laboral alcanza aproximadamente al 70.09 % de la población económicamente activa (INEI, 2025). En este escenario, la gestión del riesgo crediticio se vuelve un factor determinante para la sostenibilidad financiera de las instituciones microfinancieras. La

literatura empírica señala que el riesgo crediticio mantiene una relación negativa con la rentabilidad de las entidades financieras (Lapo-Maza et al., 2021); sin embargo, la evidencia empírica reciente sugiere que dicha relación no es necesariamente homogénea ni estrictamente negativa, especialmente en contextos de crisis sistémica. Estudios realizados durante el periodo de la pandemia del COVID-19 muestran que el impacto del riesgo crediticio sobre la rentabilidad bancaria depende de la interacción con otros factores financieros, como la liquidez, la eficiencia operativa y las estrategias de gestión del riesgo, pudiendo coexistir niveles elevados de riesgo crediticio con resultados de rentabilidad relativamente favorables en el corto plazo (Haris et al., 2024).

Desde el ámbito regulatorio, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha implementado reformas orientadas a fortalecer los requerimientos de capital y provisiones en el sistema financiero peruano, con el objetivo de incrementar la resiliencia de las entidades frente a episodios de estrés económico. Estas medidas, si bien se consolidan en periodos posteriores al analizado, refuerzan la necesidad de evaluar empíricamente el vínculo entre provisiones, riesgo crediticio y rentabilidad, especialmente en el sector micro financiero.

El análisis de las CMAC peruanas con menor cobertura de provisiones resulta particularmente relevante, dado que estas entidades representan el segmento más vulnerable ante el deterioro de la calidad crediticia en contextos de crisis macroeconómica. Una cobertura insuficiente de provisiones limita la capacidad de absorción de pérdidas esperadas y no esperadas, incrementando la fragilidad financiera y el riesgo de contagio dentro del sistema micro financiero (Demirgüç-Kunt et al., 2021). En economías en desarrollo, donde las CMAC cumplen un rol fundamental en la inclusión financiera de agentes con alta volatilidad de ingresos, una gestión inadecuada del riesgo crediticio puede comprometer no solo la rentabilidad institucional, sino también la estabilidad financiera local (Cull et al., 2019).

A nivel académico, si bien existe una extensa literatura sobre la relación entre riesgo crediticio y rentabilidad bancaria, los estudios centrados específicamente en instituciones microfinancieras con baja cobertura de provisiones siguen siendo limitados, especialmente en economías emergentes. En este sentido, el presente trabajo contribuye a la literatura al ofrecer evidencia empírica para el caso de las CMAC peruanas reguladas por la SBS durante el periodo 2019–2022, marcado por la crisis del COVID-19.

El objetivo general del presente trabajo se refiere a analizar la relación entre el riesgo crediticio y la rentabilidad de las CMAC peruanas con menor cobertura de provisiones. Así mismo, los objetivos específicos se enlistan a continuación:

- Analizar la relación entre la morosidad y la rentabilidad financiera, medida a través del ROA y ROE, en las CMAC peruanas con menor cobertura de provisiones durante el periodo 2019–2022.
- Examinar la relación entre la cobertura de provisiones de créditos y la rentabilidad financiera (ROA y ROE) de las CMAC peruanas con menor cobertura de provisiones durante el periodo 2019–2022.
- Analizar la relación entre el riesgo crediticio y la rentabilidad financiera de las CMAC del Perú durante el periodo 2019–2022, en el contexto del COVID-19, con el fin de identificar patrones diferenciados en el desempeño financiero de las entidades.

Los resultados permiten evaluar si el desempeño financiero observado responde a una gestión eficiente del riesgo crediticio, más que a factores aleatorios, aportando evidencia relevante tanto para la academia como para el diseño de políticas públicas en el sector micro financiero.

2. Revisión de la literatura teórica sobre riesgo crediticio y la rentabilidad microfinanciera

2.1. Marco teórico

Para efectos del presente estudio, se define como CMAC con menor cobertura de provisiones a aquellas entidades cuyo ratio de cobertura de provisiones sobre cartera atrasada se ubicó, en promedio,

en el cuartil inferior de la distribución y que se mantuvo persistentemente por debajo del promedio del sistema de CMAC durante el periodo de análisis 2019–2022, utilizando información oficial publicada por la SBS.

De acuerdo con la teoría de regulación bancaria, las provisiones actúan como un mecanismo de suavizamiento Inter temporal de pérdidas, reduciendo la prociclicidad del crédito y estabilizando la rentabilidad bancaria (Bikker & Metzmakers, 2005). En ausencia de niveles adecuados de provisiones, las instituciones financieras tienden a experimentar mayores fluctuaciones en sus resultados financieros, particularmente en entornos de alta incertidumbre macroeconómica.

2.1.1. Teoría de la intermediación financiera y riesgo crediticio

La teoría de la intermediación financiera sostiene que las entidades financieras cumplen un rol fundamental en la asignación eficiente de recursos, actuando como intermediarios entre agentes superavitarios y deficitarios de capital. En este proceso, el riesgo crediticio emerge como uno de los principales riesgos inherentes a la actividad bancaria, debido a la posibilidad de incumplimiento por parte de los prestatarios (Diamond, 1984). En instituciones microfinancieras, este riesgo se intensifica como consecuencia de la mayor asimetría de información, la informalidad y la volatilidad de los ingresos de los clientes atendidos (Cull et al., 2019).

Desde esta perspectiva, un incremento en la morosidad deteriora la calidad de los activos financieros, reduce los flujos de ingresos esperados y obliga a las entidades a reconocer pérdidas mediante provisiones, afectando negativamente su desempeño financiero. En contextos de crisis macroeconómica, como la pandemia del COVID-19, estos efectos tienden a amplificarse, especialmente en instituciones con limitada capacidad de absorción de pérdidas (Demirgüç-Kunt et al., 2021).

2.1.2. Teorías explicativas de la rentabilidad bancaria

La rentabilidad bancaria puede explicarse a partir de diversas aproximaciones teóricas. Desde la teoría de la eficiencia, la rentabilidad refleja la capacidad de las entidades para gestionar eficientemente sus recursos y riesgos, maximizando ingresos y controlando costos (Berger & Humphrey, 1997). En este marco, un mayor riesgo crediticio suele asociarse a una menor rentabilidad, debido al aumento de pérdidas esperadas y costos asociados a la gestión del crédito.

Complementariamente, la teoría del orden jerárquico (*pecking order theory*) plantea que las instituciones financieras priorizan el financiamiento interno sobre el externo, lo que implica que mayores niveles de rentabilidad fortalecen la solvencia y reducen la dependencia de capital externo (Myers & Majluf, 1984). En el caso de las microfinanzas, esta teoría ha sido adaptada para explicar la relación entre rentabilidad, provisiones y estructura de capital, sugiriendo que una rentabilidad insuficiente limita la capacidad de las entidades para constituir provisiones adecuadas (Alexis, 2023).

2.1.3. Provisiones, capital y absorción de pérdidas

Las provisiones crediticias cumplen una función clave como mecanismo de absorción de pérdidas esperadas, contribuyendo a la estabilidad financiera y a la suavización intertemporal de resultados. De acuerdo con la teoría de la regulación bancaria, niveles adecuados de provisiones reducen la prociclicidad del crédito y mitigan la volatilidad de la rentabilidad en periodos de estrés económico (Bikker & Metzmakers, 2005).

Asimismo, la teoría del ciclo de vida de las instituciones financieras sugiere que las entidades más maduras presentan una mayor capacidad para acumular capital y provisiones, mientras que aquellas en etapas menos consolidadas enfrentan mayores restricciones financieras, incrementando su exposición al riesgo crediticio (Alexis, 2023). En este contexto, una baja cobertura de provisiones no solo refleja

debilidades en la gestión del riesgo, sino que también incrementa la probabilidad de deterioro de la rentabilidad y la solvencia institucional.

2.1.4. Articulación teórica entre riesgo crediticio y rentabilidad

Desde un enfoque integrador, la relación entre riesgo crediticio y rentabilidad puede explicarse a través de la interacción entre morosidad, provisiones y estructura de capital. Un aumento de la morosidad incrementa las pérdidas esperadas, obligando a las entidades a elevar sus provisiones, lo que reduce los resultados netos y afecta negativamente indicadores como el ROA y el ROE. Este efecto es particularmente relevante en instituciones microfinancieras con baja cobertura de provisiones, donde la capacidad de absorción de shocks es limitada.

El riesgo crediticio constituye uno de los principales riesgos inherentes a la intermediación financiera y se define como la probabilidad de que un prestatario incumpla total o parcialmente sus obligaciones contractuales, generando pérdidas para la empresa financiera. En este contexto, la literatura comprende sobre el carácter multidimensional del riesgo crediticio, el cual puede ser operacionalizado a través de indicadores que identifican su gestión y exposición. En particular, la morosidad refleja el nivel de deterioro de la cartera crediticia, mientras que la cobertura de provisiones representa el grado de protección financiera frente a pérdidas potenciales (BCBS, 2000; Koch & MacDonald, 2015).

En consecuencia, la teoría financiera y bancaria predice una relación negativa entre riesgo crediticio y rentabilidad, especialmente en contextos de crisis sistémica. Este marco teórico proporciona el sustento conceptual para las hipótesis planteadas en el presente estudio, permitiendo interpretar los resultados empíricos más allá de simples asociaciones estadísticas.

El presente marco teórico proporciona el sustento conceptual para las hipótesis planteadas en este estudio, permitiendo analizar empíricamente la relación entre riesgo crediticio, morosidad, provisiones y rentabilidad en las CMAC peruanas durante el periodo 2019–2022.

Partiendo de la revisión literaria y los trabajos previos se sugieren las siguientes hipótesis:

H1: El riesgo crediticio presenta una relación negativa y estadísticamente significativa con la rentabilidad financiera (ROA y ROE) de las CMAC en el Perú durante el periodo 2019–2022, en el contexto de la crisis económica derivada de la pandemia de la COVID-19.

H2: La morosidad presenta una relación negativa y estadísticamente significativa con la rentabilidad financiera (ROA y ROE) de las CMAC peruanas durante el periodo 2019–2022, en el contexto de la crisis asociada a la COVID-19.

H3: La cobertura de provisiones presenta una relación positiva y estadísticamente significativa con la rentabilidad financiera (ROA y ROE) de las CMAC peruanas durante el periodo 2019–2022, en el contexto de la crisis asociada a la pandemia de la COVID-19, al reflejar una mayor capacidad de gestión y mitigación del riesgo crediticio.

2.2. Variables, dimensiones e indicadores

Con la finalidad de garantizar la coherencia entre el marco teórico, las hipótesis y el modelo empírico propuesto, las variables del estudio fueron operacionalizadas a partir de la literatura especializada en riesgo crediticio y rentabilidad financiera. La selección de las dimensiones e indicadores responde a su uso recurrente en estudios empíricos sobre instituciones financieras y microfinancieras, así como a su pertinencia para analizar el desempeño de las CMAC peruanas durante periodos de crisis sistémica, como la pandemia del COVID-19 (ver la Tabla 1).

Tabla 1. Operacionalización de variables, dimensiones e indicadores.

Variable	Dimensión	Indicador	Definición operativa	Sustento teórico
Riesgo crediticio	Morosidad	Variación de la tasa de morosidad	Proporción de créditos vencidos respecto al total de la cartera crediticia, expresada en términos de variación porcentual	Lapo-Maza et al. (2021); Morales-Castro & Espinosa-Jiménez (2024)
Riesgo crediticio	Cobertura de provisiones	Variación de la cobertura de provisiones de créditos	Relación entre las provisiones constituidas para créditos incobrables y el total de préstamos otorgados	Lapo-Maza et al. (2021)
Solvencia financiera	Capital global	Ratio de capital global	Relación del patrimonio efectivo sobre los activos y contingentes ponderados por riesgo total	SBS (2023); BCRP (2020)
Rentabilidad	Rentabilidad económica	ROA	Relación entre la utilidad neta y los activos totales promedio	Andrade (2011)
Rentabilidad	Rentabilidad financiera	ROE	Relación entre la utilidad neta y el patrimonio promedio	Andrade (2011)

Nota: definiciones operativas adaptadas de Andrade (2011); SBS (2023); BCRP (2020); Lapo-Maza et al. (2021); Morales-Castro & Espinosa-Jiménez (2024).

La variable riesgo crediticio se operacionaliza a través de la morosidad y la cobertura de provisiones, dado que ambas reflejan de manera directa el deterioro de la cartera crediticia y la capacidad de absorción de pérdidas de las entidades microfinancieras. La morosidad captura el incumplimiento efectivo de los deudores, mientras que la cobertura de provisiones representa el esfuerzo prudencial realizado por la entidad para enfrentar pérdidas esperadas y no esperadas.

Por su parte, la rentabilidad se mide mediante los indicadores ROA y ROE, ampliamente utilizados en la literatura financiera por su capacidad para evaluar la eficiencia en el uso de los activos y la rentabilidad del capital propio, respectivamente. La inclusión del capital global permite contextualizar los resultados dentro del marco de solvencia regulatoria exigido a las CMAC peruanas, especialmente relevante en escenarios de estrés financiero como el generado por la pandemia del COVID-19.

3. Metodología

3.1. Enfoque, tipo y diseño de investigación

La presente investigación adopta un enfoque cuantitativo, de tipo investigación básica, con un nivel relacional, debido a que busca analizar la asociación del riesgo crediticio sobre la rentabilidad de las CMAC peruanas con menor cobertura de provisiones, sin manipulación deliberada de las variables de estudio (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

El diseño metodológico es no experimental, longitudinal y bivariado, dado que las variables son observadas en su contexto real y analizadas a lo largo del período 2019–2022, permitiendo captar la evolución temporal de los indicadores financieros antes, durante y después de la pandemia de la COVID-19. Este tipo de diseño resulta pertinente en investigaciones financieras, especialmente cuando se analizan efectos de choques exógenos como crisis sanitarias o económicas, donde la experimentación no es posible ni ética (Kerlinger & Lee, 2002; Wooldridge, 2010).

3.2. Unidad de análisis, población y fuente de datos

La unidad de análisis está constituida por las CMAC que operan dentro del sistema financiero peruano. La población de estudio comprende aquellas CMAC que presentan menor cobertura de provisiones, criterio relevante desde la perspectiva del riesgo financiero, dado que refleja una mayor exposición ante el deterioro de la cartera crediticia.

La investigación se desarrolló mediante análisis documental, utilizando datos secundarios provenientes de los estados financieros oficiales publicados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) del Perú. Esta fuente de información garantiza confiabilidad, estandarización contable y comparabilidad Inter temporal, y es ampliamente utilizada en estudios empíricos del sistema financiero (Arellano, 2003; Hsiao, 2014).

La base de datos está conformada por 11 CMAC del sistema financiero peruano. La información utilizada corresponde a una frecuencia mensual para el período 2019–2022, lo que genera un total de 48 observaciones por entidad y 528 observaciones en conjunto. Así mismo, los datos fueron obtenidos de fuentes secundarias oficiales, específicamente de los reportes estadísticos publicados por la SBS.

En cuanto al tratamiento de los datos, se realizó un proceso de depuración que incluyó la verificación de consistencia, identificación de valores atípicos mediante análisis de dispersión y revisión de valores faltantes. En caso de registros incompletos, se aplicaron criterios de exclusión cuando la información no era recuperable, garantizando así la integridad de la muestra final.

3.3. Variables de estudio y operacionalización

La variable dependiente es la rentabilidad, medida a través de indicadores financieros comúnmente empleados en la literatura bancaria, tales como el Retorno sobre Activos (ROA) y/o el Retorno sobre Patrimonio (ROE), los cuales reflejan la eficiencia en la gestión de los recursos y el desempeño económico de las entidades financieras.

La variable independiente es el riesgo crediticio, operacionalizado mediante indicadores que capturan la calidad de la cartera crediticia, tales como la morosidad, la cartera atrasada y la cobertura de provisiones. Estos indicadores son ampliamente utilizados como aproximaciones del riesgo crediticio en estudios sobre instituciones financieras y microfinancieras (Berger & DeYoung, 1997; Louzis et al., 2012).

La selección de estas variables responde tanto a su relevancia teórica como a su disponibilidad y consistencia en la información reportada por la SBS, asegurando la validez y confiabilidad de las mediciones.

3.4. Modelo y justificación metodológica

Con el objetivo de analizar la relación entre el riesgo crediticio y la rentabilidad financiera de las CMAC, se empleó un enfoque cuantitativo basado en técnicas estadísticas de carácter descriptivo y correlacional.

A diferencia de los enfoques econométricos de datos de panel, el presente estudio se centra en el análisis de asociaciones entre variables financieras, priorizando la identificación de patrones de comportamiento y relaciones estadísticamente significativas en el contexto de la crisis derivada de la pandemia de la COVID-19 durante el período 2019–2022.

El riesgo crediticio fue operacionalizado mediante dos indicadores clave: la morosidad, como forma de medir el deterioro de la calidad de la cartera crediticia, y la cobertura de provisiones, como medida de la capacidad de las entidades para absorber pérdidas potenciales. Por su parte, la rentabilidad financiera se midió a través de los indicadores tradicionales ROA y ROE.

Este enfoque metodológico es consistente con estudios empíricos en el ámbito financiero que buscan analizar relaciones entre variables clave en contextos de alta incertidumbre, donde la prioridad es

comprender patrones de comportamiento más que establecer relaciones causales estrictas (Gujarati & Porter, 2010; Wooldridge, 2010). En este sentido, los resultados deben interpretarse en términos de asociación y no de causalidad, manteniendo coherencia con el diseño no experimental del estudio.

3.5. Procedimiento de análisis estadístico

El análisis de los datos se desarrolló siguiendo un procedimiento secuencial que permitió garantizar la coherencia entre los objetivos del estudio y los resultados obtenidos:

1. Análisis estadístico descriptivo, mediante medidas de tendencia central, dispersión y representación gráfica, con el fin de caracterizar el comportamiento de las variables de rentabilidad y riesgo crediticio durante el período de estudio.
2. Pruebas de normalidad, aplicadas para evaluar la distribución de los datos y determinar la pertinencia del uso de pruebas paramétricas.
3. Análisis de correlación de Pearson, utilizado como una aproximación inicial para identificar la dirección e intensidad de la relación entre el riesgo crediticio y la rentabilidad.
4. Estimaciones con el objetivo de analizar la asociación entre el riesgo crediticio sobre la rentabilidad de las CMAC, controlando la heterogeneidad individual no observable y las variaciones temporales asociadas al contexto de la pandemia.

Este procedimiento metodológico se encuentra alineado con estudios empíricos similares desarrollados en el ámbito de las finanzas y la economía bancaria, donde el uso combinado de análisis descriptivo y correlacional permite una comprensión integral de la relación entre riesgo y desempeño financiero (Athanasoglou et al., 2008; Louzis et al., 2012).

4. Resultados

De acuerdo con los resultados de la Tabla 2, las CMAC muestran una diversidad de comportamientos en términos de variación de morosidad, cobertura de provisión de créditos, rentabilidad sobre activos (ROA) y rentabilidad sobre patrimonio (ROE). Por ejemplo, CMAC Arequipa muestra un ROA medio de 8.35% y un ROE de 4.84%, con una asimetría positiva en ambas medidas, indicando una distribución sesgada hacia valores superiores. La variación de morosidad es moderada con una media de 4.26% y un desvío estándar relativamente bajo, reflejando estabilidad comparada con otras regiones. La cobertura de provisión de créditos presenta una media de 238.53, lo cual sugiere una estrategia sólida de cobertura crediticia.

Tabla 2. Descriptivo de los indicadores de Riesgo Crediticio y Rentabilidad según Caja Municipal de Ahorro, 2019 a 2022.

Caja Municipal de Ahorro	Estadísticos	Variación de morosidad	Variación de cobertura de provisión de créditos	% De rentabilidad sobre activos (ROA)	% De rentabilidad sobre patrimonio (ROE)
Arequipa	Media	4.26	238.53	8.35	4.84
	Mediana	4.10	238.59	2.92	2.43
	Desv. típ.	0.81	68.12	8.32	3.93
	Asimetría	0.16	0.18	0.36	0.84
	Curtosis	-1.51	-1.46	-1.78	-1.03
	Mínimo	3.12	155.33	0.28	0.54

Caja Municipal de Ahorro	Estadísticos	Variación de morosidad	Variación de cobertura de provisión de créditos	% De rentabilidad sobre activos (ROA)	% De rentabilidad sobre patrimonio (ROE)
Cusco	Máximo	5.62	346.73	19.61	12.31
	Media	3.44	182.99	6.22	3.92
	Mediana	3.21	176.86	1.59	2.36
	Desv. típ.	0.72	38.21	6.56	3.10
	Asimetría	0.63	0.26	0.54	0.79
	Curtosis	-0.84	-1.42	-1.58	-0.79
	Mínimo	2.29	130.88	0.07	0.27
	Máximo	4.82	257.06	16.01	9.98
Del Santa	Media	20.42	110.06	-6.91	-8.12
	Mediana	22.49	104.39	-4.31	-2.58
	Desv. típ.	5.79	15.49	6.54	11.03
	Asimetría	-1.56	1.89	-0.81	-1.18
	Curtosis	1.75	2.89	-0.66	-0.16
	Mínimo	5.71	94.36	-20.77	-33.79
	Máximo	26.73	154.32	0.42	2.92
	Media	3.49	169.77	8.02	4.45
Huancayo	Mediana	3.59	152.96	3.15	2.52
	Desv. típ.	0.61	42.81	8.13	3.49
	Asimetría	-0.71	1.75	0.39	0.93
	Curtosis	-0.32	2.48	-1.72	-0.70
	Mínimo	1.93	125.70	.24	0.60
	Máximo	4.39	312.51	19.36	11.53
	Media	5.46	202.03	6.09	4.24
	Mediana	5.59	194.92	3.54	2.53
Ica	Desv. típ.	0.72	50.20	5.53	3.27
	Asimetría	0.43	0.30	0.27	0.97
	Curtosis	1.14	-1.48	-1.82	-0.57
	Mínimo	4.34	144.73	0.44	0.83
	Máximo	7.85	285.22	13.24	11.27
	Media	5.87	158.87	3.69	3.17
	Mediana	5.67	160.91	1.34	1.48
	Desv. típ.	0.90	23.76	3.37	2.69
Maynas	Asimetría	0.00	0.24	0.51	0.66
	Curtosis	-1.18	-0.87	-1.58	-1.28
	Mínimo	4.19	123.36	0.15	0.20
	Máximo	7.39	208.26	8.72	8.22
Paita	Media	15.01	110.53	-1.34	-2.64
	Mediana	15.58	107.93	-1.36	-.56

Caja Municipal de Ahorro	Estadísticos	Variación de morosidad	Variación de cobertura de provisión de créditos	% De rentabilidad sobre activos (ROA)	% De rentabilidad sobre patrimonio (ROE)
Piura	Desv. típ.	2.74	9.52	1.24	4.49
	Asimetría	-1.48	0.53	-0.28	-0.77
	Curtosis	1.77	-0.16	-0.13	-0.39
	Mínimo	6.47	95.00	-4.47	-12.22
	Máximo	17.96	132.76	0.73	4.17
	Media	7.37	139.23	5.39	4.00
	Mediana	7.36	145.67	2.50	1.74
	Desv. típ.	0.80	20.57	5.14	3.90
	Asimetría	0.17	-0.31	0.34	1.12
	Curtosis	-1.10	-1.64	-1.78	-0.01
	Mínimo	5.95	105.05	0.20	0.34
	Máximo	8.89	166.49	12.77	12.95
	Media	15.19	103.97	-2.88	-8.06
	Mediana	14.84	102.60	-1.35	-1.64
	Desv. típ.	2.38	6.57	6.47	10.80
	Asimetría	0.11	0.11	-1.06	-1.15
Sullana	Curtosis	-1.32	-0.75	0.57	-0.15
	Mínimo	11.08	91.15	-17.94	-32.07
	Máximo	19.29	117.34	6.74	0.68
	Media	12.00	114.12	-0.72	-5.09
	Mediana	11.02	115.16	-1.23	-0.31
	Desv. típ.	3.34	8.40	2.68	12.97
	Asimetría	1.03	0.82	1.12	-0.91
	Curtosis	0.26	2.45	1.13	-0.08
Tacna	Mínimo	7.51	97.15	-4.10	-33.53
	Máximo	20.41	140.46	7.40	13.33
	Media	6.33	151.51	3.45	2.51
	Mediana	6.38	150.22	1.65	1.46
	Desv. típ.	0.44	13.93	3.22	3.09
	Asimetría	-0.71	0.54	0.38	1.23
	Curtosis	-0.05	-0.91	-1.60	0.14
	Mínimo	5.08	134.57	-0.21	-1.12
Trujillo	Máximo	6.93	182.32	8.23	9.28

Nota: procesamiento SPSS estadística descriptiva por cada CMAC.

Contrariamente, CMAC Sullana presenta un ROA y ROE negativos (-2.88% y -8.06%), con una asimetría leve en la morosidad (15.19% de media) y una cobertura de provisiones baja de 103.97. El dato sugiere problemas en la gestión de recuperaciones, lo cual estaría impactando directamente en el

indicador de morosidad; por lo tanto, se estima que la entidad enfrenta fuertes desafíos en la gestión de su cartera y que podrían derivar es futuros problemas financieros.

Con base en la Tabla 3 se muestra el análisis de la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov aplicada a las distintas variables de las CMAC, donde se observa que, en la mayoría de los casos, las variables presentan valores de significancia menores a 0.05, lo que implica el rechazo de la hipótesis nula de normalidad y, por ende, una distribución no normal.

Tabla 3. Prueba de normalidad para las variables de riesgo crediticio y rentabilidad según Caja Municipal de Ahorro, 2019 a 2022.

Variables	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Variación de morosidad	0.212	528	0.000
Variación de cobertura de provisión de créditos	0.147	528	0.000
% De rentabilidad sobre activos (ROA)	0.214	528	0.000
% De rentabilidad sobre patrimonio (ROE)	0.251	528	0.000

Nota: procesamiento SPSS prueba de normalidad por cada CMAC.

En conclusión, la evaluación de la prueba de Shapiro-Wilk evidencia que la mayoría de las variables estudiadas en las distintas CMAC no siguen una distribución normal, lo cual es relevante para la elección de métodos estadísticos apropiados, pudiendo ser necesario el uso de técnicas no paramétricas o la transformación de datos para cumplir con los supuestos de normalidad.

El análisis basado en el coeficiente de correlación Rho de Spearman muestra una relación entre las variables de riesgo crediticio (variación de morosidad y cobertura de provisión de créditos) y las variables de rentabilidad (ROA y ROE) en distintas CMAC. En general, se observa que la variación de la morosidad tiene un impacto diferencial sobre la rentabilidad (ver Tabla 4). Por un lado, en varias CMAC, como Arequipa y Maynas, existe una correlación positiva significativa entre la variación de morosidad y el ROA (0.872 y 0.773, respectivamente), indicando que un mayor cambio en la morosidad podría asociarse con un aumento en el retorno sobre los activos. Por otro lado, respecto al ROE, predominan correlaciones negativas significativas, como en CMAC Arequipa (-0.417) y CMAC Tacna (-0.726), lo que sugiere que un incremento en la morosidad tiende a disminuir los retornos sobre el patrimonio.

Tabla 4. Análisis de correlación de indicadores de riesgo crediticio y rentabilidad según Caja Municipal de Ahorro.

Caja Municipal de Ahorro			% De rentabilidad sobre activos (ROA)	% De rentabilidad sobre patrimonio (ROE)
CMAC AREQUIPA	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	0.872	-0.417
		Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.000	0.003
		Sig. (bilateral)	0.000	0.003
		Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.894	0.336
		Variación de cobertura de provisión de créditos	0.000	0.019
		Sig. (bilateral)	0.000	0.019

CMAC CUSCO	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.049	0.355
			Sig. (bilateral)	0.742	0.013
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.734	-0.190
			Sig. (bilateral)	0.000	0.197
CMAC DEL SANTA	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.606	-0.351
			Sig. (bilateral)	0.000	0.014
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.630	-0.090
			Sig. (bilateral)	0.000	0.544
CMAC HUANCAYO	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.085	0.562
			Sig. (bilateral)	0.565	0.000
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.334	-0.504
			Sig. (bilateral)	0.020	0.000
CMAC ICA	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.669	-0.370
			Sig. (bilateral)	0.000	0.010
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.910	0.427
			Sig. (bilateral)	0.000	0.002
CMAC MAYNAS	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.773	-0.473
			Sig. (bilateral)	0.000	0.001
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.799	0.332
			Sig. (bilateral)	0.000	0.021
CMAC PAITA	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.284	-0.125
			Sig. (bilateral)	0.050	0.397
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.227	-0.158
			Sig. (bilateral)		

CMAC PIURA	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Sig. (bilateral)	0.121	0.284
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.237	-0.638
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Sig. (bilateral)	0.104	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.679	0.564
			Sig. (bilateral)	0.000	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.050	0.536
CMAC SULLANA	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Sig. (bilateral)	0.737	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.031	-0.697
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Sig. (bilateral)	0.832	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.755	-0.726
			Sig. (bilateral)	0.000	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.533	0.545
CMAC TACNA	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Sig. (bilateral)	0.000	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	0.000	0.000
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Sig. (bilateral)	0.000	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.034	-0.573
			Sig. (bilateral)	0.820	0.000
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman	-0.496	0.318
CMAC TRUJILLO	Riesgo Crediticio	Variación de morosidad	Sig. (bilateral)	0.000	0.027
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman		
		Variación de cobertura de provisión de créditos	Sig. (bilateral)		
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman		
			Sig. (bilateral)		
			Coeficiente de correlación Rho de Spearman		

Nota: procesamiento SPSS correlación por cada CMAC.

En el caso de la cobertura de provisión de créditos, se encuentran tendencias opuestas en relación con las medidas de rentabilidad. En la mayoría de las CMAC, como Arequipa e Ica, la correlación con el ROA es negativa y significativa (-0.894 y -0.910, respectivamente), lo que implica que mayores provisiones de créditos suelen estar asociadas con menores retornos sobre activos, probablemente debido al costo de mantener provisiones altas. Sin embargo, para el ROE, las correlaciones suelen ser positivas y significativas, como en CMAC Ica (0.427) y CMAC Piura (0.564). Esto podría interpretarse como un efecto protector de las provisiones, que permiten mantener la rentabilidad del patrimonio frente a posibles pérdidas crediticias.

Existen casos particulares que destacan en el análisis. Por ejemplo, CMAC Tacna muestra correlaciones negativas significativas tanto entre la variación de morosidad y el ROA (-0.755) como con el ROE (-0.726), indicando que esta institución podría ser más sensible a los cambios en la morosidad. Sin embargo, para la cobertura de provisión de créditos, CMAC Tacna presenta correlaciones positivas y significativas tanto para el ROA (0.533) como para el ROE (0.545), sugiriendo que la gestión de las

provisiones en esta institución es eficiente y contribuye positivamente a la rentabilidad, lo cual puede evitar futuros problemas financieros. En contraste, CMAC Cusco muestra correlaciones no significativas en la mayoría de las relaciones analizadas, lo que podría indicar poca interacción entre las variables en esta institución. En términos generales, los resultados destacan la importancia de una gestión eficiente de la morosidad y las provisiones de crédito para maximizar la rentabilidad.

El análisis de correlación Rho de Spearman evidencia que la relación entre riesgo crediticio (morosidad y provisiones) y rentabilidad no es homogénea entre las CMAC, lo que sugiere que dichas relaciones están condicionadas por factores estructurales propios de cada entidad, como el tamaño del patrimonio, el nivel de capitalización y la estrategia de gestión del riesgo durante el periodo de pandemia. En consecuencia, los resultados deben interpretarse como asociaciones estadísticas, más que como relaciones causales directas.

5. Discusión

Los resultados obtenidos evidencian que la relación entre riesgo crediticio y rentabilidad en las CMAC peruanas de menor cobertura de provisiones no es homogénea, sino que presenta una marcada heterogeneidad entre entidades, particularmente durante el periodo de crisis asociado a la pandemia del COVID-19. Esta evidencia confirma que los efectos del deterioro crediticio sobre el desempeño financiero dependen de la estructura de provisiones, la calidad de cartera y la capacidad de absorción de pérdidas de cada institución.

En primer lugar, los coeficientes de correlación muestran que, en varias CMAC, el incremento de la morosidad se asocia de manera significativa con una reducción de la rentabilidad, especialmente medida a través del ROE. Este resultado es consistente con la teoría del riesgo-retorno aplicado al sector bancario, la cual sostiene que un aumento del riesgo crediticio incrementa los costos financieros y reduce la eficiencia en la generación de utilidades (Saona, 2016; Lapo-Maza et al., 2021). En contextos de crisis, como el generado por la pandemia, el deterioro de la capacidad de pago de los prestatarios intensifica este efecto negativo, afectando directamente los márgenes financieros.

Sin embargo, el análisis por entidad revela que esta relación no es uniforme. En algunas CMAC, como Arequipa, Ica y Maynas, se observa una relación positiva entre la variación de la morosidad y el ROA, lo que sugiere que estas instituciones lograron sostener niveles de rentabilidad operativa a pesar del deterioro crediticio. Este comportamiento puede interpretarse a la luz de la teoría del incentivo económico, según la cual las entidades financieras, frente a un aumento del riesgo, pueden adoptar estrategias de ajuste en tasas de interés, reprogramaciones crediticias selectivas o reducción de costos operativos para preservar la rentabilidad (Alexis, 2023). No obstante, esta rentabilidad operativa no siempre se traduce en una mejora del ROE, lo que evidencia limitaciones estructurales en la rentabilidad del capital.

En relación con la cobertura de provisiones, los resultados muestran predominantemente una relación negativa entre la variación de la cobertura de provisiones y el ROA en la mayoría de las CMAC analizadas. Este hallazgo es coherente con la literatura que señala que el incremento de provisiones, aunque fortalece la solvencia y la estabilidad financiera, impacta negativamente en los resultados de corto plazo al reducir las utilidades contables (Bitar et al., 2021; Demirgüç-Kunt et al., 2021). Desde una perspectiva teórica, este resultado se explica por el *trade-off* entre rentabilidad y prudencia financiera, en el cual mayores provisiones actúan como un mecanismo de absorción de pérdidas futuras, pero sacrifican rentabilidad presente.

No obstante, en algunas CMAC, como Tacna y Del Santa, se observa una relación positiva entre el aumento de la cobertura de provisiones y la rentabilidad, particularmente medida por el ROE. Este comportamiento sugiere que una política de provisiones más conservadora puede generar efectos reputacionales y de estabilidad que, en el mediano plazo, fortalecen la confianza y mejoran la eficiencia

del capital. Este resultado es consistente con la teoría del ciclo de vida de las instituciones financieras, la cual plantea que entidades con mayor madurez institucional tienden a priorizar la estabilidad y la gestión prudente del riesgo, incluso a costa de una menor rentabilidad inmediata (Alexis, 2023).

Asimismo, la evidencia muestra que las CMAC con menor cobertura de provisiones presentan una mayor sensibilidad de la rentabilidad frente a variaciones en los indicadores de riesgo crediticio. Este resultado refuerza el argumento de que una cobertura insuficiente limita la capacidad de absorción de pérdidas esperadas y no esperadas, amplificando el impacto del deterioro de la cartera sobre los resultados financieros. En este sentido, los hallazgos coinciden con Cull et al. (2019), quienes sostienen que en instituciones microfinancieras que atienden segmentos de alta informalidad y volatilidad de ingresos, una gestión deficiente del riesgo crediticio tiene efectos más pronunciados sobre la rentabilidad y la estabilidad.

Desde una perspectiva regulatoria, los resultados adquieren especial relevancia en el contexto de los cambios normativos impulsados por la SBS, orientados a fortalecer los requerimientos de capital y provisiones en el sistema microfinanciero peruano. La evidencia empírica sugiere que las CMAC con menor cobertura de provisiones enfrentan mayores dificultades para sostener niveles de rentabilidad durante periodos de estrés macroeconómico, lo que respalda la pertinencia de políticas regulatorias diferenciadas que consideren el perfil de riesgo y la estructura de capital de cada entidad.

En conjunto, los resultados confirman que la rentabilidad de las CMAC durante la pandemia no fue aleatoria, sino que es producto del manejo estratégico del riesgo crediticio y de las políticas de provisiones adoptadas por cada institución. La heterogeneidad observada entre CMAC refuerza la necesidad de analizar el sector microfinanciero de manera segmentada, considerando las particularidades institucionales y estructurales que condicionan la relación entre riesgo crediticio y desempeño financiero.

6. Conclusiones, limitaciones y recomendaciones

Las evidencias empíricas obtenidas permiten concluir que las CMAC peruanas presentaron comportamientos heterogéneos en términos de riesgo crediticio y rentabilidad durante el periodo 2019–2022, reflejando diferencias estructurales en la gestión de cartera, provisiones y respaldo patrimonial en un contexto de crisis sistémica.

En términos generales, se identificó una relación estadísticamente significativa entre el riesgo crediticio y la rentabilidad financiera de las CMAC con menor cobertura de provisiones, lo que confirma que el deterioro de la calidad de la cartera se asocia con variaciones en el desempeño financiero. No obstante, esta relación no se manifiesta de manera uniforme entre todas las entidades, lo que evidencia la importancia de factores institucionales específicos, como el nivel de capitalización y la estrategia de gestión del riesgo. El caso de la CMAC Sullana ilustra esta heterogeneidad, al no mostrar una relación clara entre riesgo crediticio y rentabilidad, lo que sugiere limitaciones estructurales en su cobertura patrimonial.

Respecto a la morosidad, los resultados permiten concluir que su impacto sobre la rentabilidad es diferenciado según el indicador financiero considerado. Mientras que la rentabilidad sobre activos puede verse parcialmente sostenida en escenarios de incremento de la morosidad, la rentabilidad sobre el patrimonio tiende a verse más afectada, lo que indica que el deterioro de la cartera incide con mayor intensidad sobre el capital propio de las entidades. Este hallazgo pone de relieve la sensibilidad del ROE frente al riesgo crediticio en contextos de elevada incertidumbre económica.

En relación con la cobertura de provisiones de créditos, se concluye que esta variable cumple un rol dual en la rentabilidad financiera. Por un lado, mayores niveles de provisiones se asocian con una menor rentabilidad sobre activos, debido al incremento de los costos operativos. Por otro lado, dichas provisiones contribuyen a preservar la rentabilidad del patrimonio, actuando como un mecanismo de

protección frente a eventuales pérdidas crediticias. Este resultado resalta la función prudencial de las provisiones en la estabilidad financiera de las CMAC.

En conjunto, los hallazgos del estudio sugieren que una gestión adecuada del riesgo crediticio se encuentra asociada a un mejor desempeño financiero en escenarios de crisis; sin embargo, dado el enfoque correlacional de la investigación, los resultados deben interpretarse como relaciones estadísticas y no como efectos causales directos. En consecuencia, se recomienda que futuras investigaciones incorporen metodologías econométricas de mayor alcance para profundizar en los mecanismos causales que vinculan el riesgo crediticio con la rentabilidad financiera.

La presente investigación presenta algunas limitaciones que deben ser consideradas al interpretar sus resultados. En primer lugar, el estudio adopta un enfoque correlacional, por lo que los hallazgos permiten identificar asociaciones estadísticamente significativas entre el riesgo crediticio y la rentabilidad de las CMAC, pero no establecen relaciones de causalidad. Si bien las correlaciones estimadas mediante el coeficiente Rho de Spearman aportan evidencia empírica relevante sobre la coexistencia de estos fenómenos durante el período 2019–2022, no es posible afirmar que los cambios en la morosidad o en la cobertura de provisiones sean la causa directa de las variaciones en los indicadores de rentabilidad, especialmente en un contexto de crisis sistémica como la pandemia del COVID-19.

En segundo lugar, el análisis se limita exclusivamente a las CMAC peruanas con menor cobertura de provisiones, lo que restringe la generalización de los resultados al conjunto del sistema financiero o al sector microfinanciero en su totalidad. Asimismo, el período de estudio coincide con un evento extraordinario, caracterizado por políticas de alivio financiero, reprogramaciones crediticias y medidas regulatorias excepcionales, lo que pudo haber alterado el comportamiento tradicional de las variables analizadas. Finalmente, la investigación emplea información agregada a nivel institucional, lo que impide capturar heterogeneidades internas en la gestión del riesgo crediticio. Futuras investigaciones podrían superar estas limitaciones mediante la incorporación de modelos econométricos más robustos, la ampliación del horizonte temporal y la inclusión de otras instituciones microfinancieras, con el fin de profundizar en los mecanismos causales subyacentes.

A partir de los resultados obtenidos, se formulan las siguientes recomendaciones orientadas a la gestión del riesgo crediticio y la sostenibilidad financiera de las CMAC.

Dado que las provisiones de créditos muestran un efecto protector sobre el ROE en varias CMAC, se recomienda adoptar esquemas de provisión contracíclica más robustos, especialmente en entidades con menor cobertura de capital. Si bien estas provisiones pueden reducir la rentabilidad operativa (ROA), su rol en la preservación del patrimonio resulta clave para sostener la solvencia en escenarios de estrés económico.

Se recomienda que las CMAC incorporen de manera explícita el análisis conjunto de ROA y ROE en sus políticas de riesgo crediticio, dado que los resultados muestran que la morosidad y las provisiones afectan de forma diferenciada ambos indicadores. En particular, las entidades deben evitar estrategias orientadas únicamente a sostener el ROA en el corto plazo, si estas comprometen la rentabilidad del patrimonio y la solidez financiera en el mediano plazo.

En términos generales, los resultados destacan la importancia de una gestión eficiente de la morosidad y las provisiones de crédito para maximizar la rentabilidad. Estas observaciones resaltan la necesidad de que las CMAC diseñen estrategias personalizadas para equilibrar los riesgos crediticios con sus objetivos de rentabilidad, considerando las diferencias significativas entre instituciones y contextos locales. Así pues, se hace necesaria la integración de la gestión de crisis y la resiliencia las organizaciones financieras, sobre todo, para fortalecer la competitividad en entornos cambiantes y turbulentos como los actuales (Toro-Gallego et al. 2025).

Los resultados evidencian una heterogeneidad significativa entre CMAC. En este sentido, se recomienda que las entidades con alta sensibilidad a la morosidad, como aquellas que muestran

correlaciones negativas simultáneas con ROA y ROE, refuercen sus criterios de evaluación crediticia y monitoreo de cartera en la etapa postcrisis, periodo en el cual suele incrementarse la demanda de crédito. Esta recomendación es coherente con lo señalado por Morales-Castro y Espinosa-Jiménez (2024) respecto al mayor riesgo crediticio posterior a choques sistémicos.

En línea con lo propuesto por Šegrt et al. (2023), se recomienda que las CMAC evalúen la adopción progresiva de metodologías más avanzadas de gestión del riesgo crediticio, tales como modelos de alerta temprana, segmentación dinámica de cartera y análisis de escenarios adversos. Estas herramientas permitirían reducir la vulnerabilidad frente a incrementos abruptos de la morosidad y mejorar la toma de decisiones estratégicas.

Dado que el aumento de la morosidad impacta directamente en las provisiones y, por ende, en el indicador de capital global, se recomienda que las CMAC mantengan márgenes prudenciales adicionales sobre el mínimo regulatorio. La reducción sostenida de este indicador no solo debilita la solvencia patrimonial, sino que incrementa el riesgo de intervención por parte del regulador en escenarios adversos.

Desde una perspectiva regulatoria, los resultados sugieren la necesidad de continuar promoviendo políticas que incentiven una adecuada capitalización y provisión en el sistema de CMAC. Asimismo, se recomienda que futuras investigaciones amplíen el periodo de análisis, incorporen otros actores del sistema microfinanciero y utilicen metodologías econométricas que permitan evaluar relaciones de causalidad, como modelos de panel dinámico o modelos VAR.

Contribuciones de los autores según CRediT: Conceptualización, E.R.N.O.; metodología, E.R.N.O.; software, E.M.M.; validación, E.M.M., & E.R.N.O.; análisis formal, E.R.N.O.; investigación, E.R.N.O.; curación de datos, E.M.M.; escritura: preparación del borrador original, E.R.N.O.; escritura, revisión y edición: C.T.G.; supervisión, C.T.G. “Los autores han leído y aprobado la versión publicada del manuscrito”.

Conflictos de interés: “Los autores declaran que no existen conflictos de interés”.

Referencias

- Addy, A., Ugochukwu, E., Oyewole, T., Ofodile, C., Adeoye, B., & Okoye, C. (2024). Predictive analytics in credit risk management for banks: A comprehensive review. *GSC Advanced Research and Reviews*, 18(2), 434–449. <https://doi.org/10.30574/gscarr.2024.18.2.0077>
- Alexis, N. B. (2023). Understanding the microfinance's capital structure: Does it alter its business model? *FIIB Business Review*, 12(1), 49–57. <https://doi.org/10.1177/2319714520948990>
- Aldasoro, I., Fender, I., Hardy, B., & Tarashev, N. (2021). *Effects of COVID-19 on the banking sector: The market's assessment* (No. 12). BIS Bulletin. <https://www.bis.org/publ/bisbull12.pdf>
- Andrade-Cornejo, C., Flores-Sánchez, G., & Coronel-Pangol, K. (2024). Análisis de la rentabilidad y su relación con el riesgo crediticio y liquidez de mutualistas en Ecuador. *Revista Economía y Política*, 40, 40–57. <https://doi.org/10.25097/rep.n40.2024.03>
- Andrade Pinelo, A. M. (2011). Análisis del ROA, ROE y ROI. <http://hdl.handle.net/10757/608313>
- Arellano, M. (2003). *Panel data econometrics*. Oxford University Press.
- Athanasoglou, P. P., Brissimis, S. N., & Delis, M. D. (2008). Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 18(2), 121–136. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2006.07.001>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. (2020). Evolución de la solvencia del sistema financiero. *Revista Moneda*, 190, 30–45. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-190/moneda-190.pdf>
- Basel Committee on Banking Supervision [BCBS]. (2000). *Principles for the management of credit risk*. Bank for International Settlements. <https://www.bis.org/publ/bcbs75.htm>

- Banco Mundial (diciembre, 2021). *Resumen del año 2021 en 11 gráficos*. <https://www.bancomundial.org/es/news>
- Berger, A. N., & DeYoung, R. (1997). Problem loans and cost efficiency in commercial banks. *Journal of Banking & Finance*, 21(6), 849–870. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(97\)00003-4](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(97)00003-4)
- Bikker, J. A., & Metzmakers, P. A. J. (2005). Bank provisioning behaviour and procyclicality. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15(2), 141–157. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2004.03.004>
- Bitar, M., Pukthuanthong, K., & Walker, T. (2021). The impact of capital and liquidity ratios on financial stability: Evidence from COVID-19. *Journal of Banking & Finance*, 133, 106303. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106303>
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2019). Microfinance and economic development. *Journal of Economic Perspectives*, 33(1), 87–110. <https://doi.org/10.1257/jep.33.1.87>
- Demirgüç-Kunt, A., Pedraza, A., & Ruiz-Ortega, C. (2021). Banking sector performance during the COVID-19 crisis. *Journal of Banking & Finance*, 133, 106303. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106303>
- Diamond, D. W. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *The Review of Economic Studies*, 51(3), 393–414. <https://doi.org/10.2307/2297430>
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). *Econometría* (5ª ed.). McGraw-Hill.
- Haris, M., Yao, H., & Fatima, H. (2024). The impact of liquidity risk and credit risk on bank profitability during COVID-19. *PLOS ONE*, 19(9), e0308356. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0308356>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.
- Hsiao, C. (2014). *Analysis of panel data* (3ª ed.). Cambridge University Press.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2025). *Tasa de empleo informal en Perú y comparación regional*. ILOSTAT data. <https://www.inei.gob.pe>
- Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Foundations of behavioral research* (4ª ed.). Wadsworth.
- Koch, T. W., & MacDonald, S. S. (2015). *Bank management* (8ª ed.). Cengage Learning.
- Lapo-Maza, M. del C., Tello-Sánchez, M. G., & Mosquera-Camacás, S. C. (2021). Profitability, capital and credit risk in Ecuadorian banks. *Investigación Administrativa*, 12(7), 18–39. <https://doi.org/10.35426/iav50n127.02>
- Louzis, D. P., Vouldis, A. T., & Metaxas, V. L. (2012). Macroeconomic and bank-specific determinants of non-performing loans. *Journal of Banking & Finance*, 36(4), 1012–1027. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.10.012>
- Marcu, M. R. (2021). The impact of the COVID-19 pandemic on the banking sector. *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 9(2), 205–223. <https://doi.org/10.2478/mdke-2021-0015>
- Morales-Castro, J. A., & Espinosa-Jiménez, P. M. (2023). Factores que influyen en la oferta de créditos bancarios en México: Un análisis en el contexto de las crisis de 2000 a 2021. *RAN - Revista Academia Negocios*, 9(1), 79–93. <https://doi.org/10.29393/RAN9-7FIJP20007>
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Najar-Ojeda, E. R. (2024). La calidad de cartera crediticia en la rentabilidad de las CMAC peruanas, en el contexto del entorno económico COVID-19 2019-2021. [Tesis de Maestría, Universidad Privada de Tacna]. <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/3684>
- Saona, V. (2016). Estructura de capital y rentabilidad del sector bancario que opera en el Perú. *Revista de Ciencias Sociales*, 22(2), 45–56. <https://doi.org/10.1234/rcs.v22i2.45>
- Šegrt, S., Vuini, D., Mihajlović, M., & Radivojević, M. (2023). The role of the banks rating system in the allocation of loans. *International Review*, 1–2, 139–148. <https://doi.org/10.5937/intrev2302149S>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS]. (2023). *Glosario de términos e indicadores*. <https://www.sbs.gob.pe/regulacion/basilea-ii-y-basilea-iii/glosario-de-terminos-clave>
- Taranco, C. G., & Quiroz, V. J. (2021). Covid 19: Efectos en la rentabilidad y el rendimiento. El caso del sistema bancario en el Perú, 2019-2020. *Revista de Análisis Económico y Financiero*, 4(1), 7–14. <https://doi.org/10.24265/RAEF.2021.V4N1.28>

- Toro-Gallego, C., Sapena-Bolufer, J., Plaza-Navas, M. A., & Torres-Pruñonosa, J. (2025). The Science of Organisational Resilience: Decoding Its Intellectual Structure to Understand Foundations and Future. *Administrative Sciences*, 15(10), 404. <https://doi.org/10.3390/admsci15100404>
- Vásquez-Arango, L., & Ceballos-García, D. (2024). Riesgo financiero en los bancos y aseguradoras en tiempos de pandemia: Una revisión bibliográfica. *Semestre Económico*, 27, 62. <https://dx.doi.org/10.22395/seec.v27n62a4537>
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data* (2ª ed.). MIT Press.



Artículo

Educación financiera y bienestar financiero en México: evidencia de efectos diferenciados por género

Financial education and financial well-being in Mexico: evidence of gender-differentiated effects

Román Culebro-Martínez¹

¹ Centro de Investigación en Alfabetización Financiera, Universidad Cristóbal Colón, México; rculebro@ucc.mx; ORCID: 0000-0003-4643-4771

Recibido: 25/04/2026; Aceptado: 08/06/2026; Publicado: 01/07/2026.

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2305>

Resumen: El bienestar financiero es un constructo multidimensional que refleja tanto la capacidad de los individuos para gestionar sus finanzas como su percepción sobre su situación económica. Aunque la literatura ha documentado una relación positiva entre educación financiera y bienestar financiero, existe menor evidencia sobre si estos efectos difieren entre hombres y mujeres. En este contexto, el objetivo del estudio es analizar la relación entre educación financiera y bienestar financiero en México, incorporando el género como factor moderador. A partir de datos de la Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023, se estiman modelos de regresión lineal para evaluar el efecto de la educación financiera sobre cuatro dimensiones del bienestar financiero: resiliencia, seguridad, control y libertad financiera, así como posibles diferencias entre hombres y mujeres. Los resultados muestran que la educación financiera se asocia positiva y significativamente con todas las dimensiones del bienestar financiero. No obstante, los modelos con interacción revelan que estos efectos no son completamente homogéneos entre géneros. En particular, el impacto de la educación financiera es significativamente menor en las mujeres en las dimensiones de seguridad, control y libertad financiera, mientras que no se observan diferencias en resiliencia financiera. Estos hallazgos sugieren que la educación financiera, si bien es un instrumento relevante para mejorar el bienestar financiero, no actúa de manera completamente neutral al género. En consecuencia, el estudio aporta evidencia para el caso mexicano sobre la importancia de considerar el género en el diseño de políticas de educación financiera orientadas a reducir brechas en bienestar financiero.

Palabras clave: Educación financiera, Bienestar financiero, Género, México, ENSAFI.

Clasificación JEL: D14; I31; J16.

Como citar / How to cite:

Culebro-Martínez, R. (2026). Educación financiera y bienestar financiero en México: evidencia de efectos diferenciados por género. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 20–33. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2305>



Este artículo está bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución/Reconocimiento NoComercial 4.0 Internacional. This article is under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

Abstract: Financial well-being is a multidimensional construct that reflects both individuals' ability to manage their finances and their subjective assessment of their financial situation. Although the literature has documented a positive relationship between financial education and financial well-being, there is more limited evidence regarding whether these effects differ between men and women. In this context, the aim of the study is to analyze the relationship between financial education and financial well-being in Mexico, incorporating gender as a moderating factor. Using data from the National Financial Health Survey (ENSAFI) 2023, we estimate linear regression models to assess the effect of financial education on four dimensions of financial well-being: resilience, security, control, and financial freedom, as well as potential differences between men and women. The results show that financial education is positively and significantly associated with all dimensions of financial well-being. However, interaction models reveal that these effects are not fully homogeneous across genders. In particular, the impact of financial education is significantly smaller for women in the dimensions of financial security, control, and freedom, while no significant differences are observed in financial resilience. These findings suggest that, although financial education is an effective tool to improve financial well-being, its effects are not fully gender neutral. Accordingly, this study provides empirical evidence for the Mexican context highlighting the importance of incorporating a gender perspective into financial education policies aimed at reducing financial well-being gaps.

Keywords: Financial education, Financial well-being, Gender, Mexico, ENSAFI.

JEL Classification: D14; I31; J16.

1. Introducción

El bienestar financiero es un constructo multidimensional que hace referencia a la capacidad de las personas para cumplir con sus compromisos financieros, hacer frente a eventos imprevistos y alcanzar metas económicas, en conjunto con una evaluación subjetiva favorable de su situación financiera (OECD, 2024). En los últimos años, este concepto ha adquirido importancia creciente tanto en el ámbito académico como en el diseño de políticas públicas, donde diversos organismos internacionales evalúan los efectos de programas de educación financiera a partir de su impacto en el bienestar financiero de la población (OECD, 2023). La evidencia empírica muestra que el bienestar financiero está determinado por múltiples factores de índole socioeconómica y cognitivos (Brüggen et al., 2017), entre los cuales la educación financiera emerge como uno de los más relevantes, ya que el desarrollo de conocimientos y habilidades financieras permite a los individuos fortalecer sus capacidades económicas, lo que se traduce en mejores resultados financieros (Lusardi, 2019).

Sin embargo, a pesar de la robusta evidencia sobre la relación positiva entre educación financiera y bienestar financiero, persisten interrogantes en torno a la heterogeneidad de estos efectos. En particular, existe un creciente interés por analizar si la educación financiera influye de manera similar en las distintas dimensiones del bienestar financiero y si sus efectos son homogéneos en diferentes grupos poblacionales. En este sentido, las desigualdades de género documentadas en términos de acceso a recursos, participación laboral y roles económicos sugieren que hombres y mujeres podrían experimentar y percibir su bienestar financiero de manera distinta (Gonçalves et al., 2021; Rojas-Valdez & Arana-Barbier, 2025).

Así mismo, la literatura ha documentado brechas persistentes en conocimientos financieros, confianza en la toma de decisiones y autoeficacia económica entre géneros (Lusardi & Mitchell, 2014; Bucher-Koenen et al., 2017; Mottola, 2013) lo que plantea la posibilidad de que la educación financiera no sea completamente neutral en términos de sus efectos sobre el bienestar financiero. En el caso mexicano, diversos estudios han analizado la relación entre educación financiera, inclusión financiera y bienestar económico, destacando la persistencia de brechas sociodemográficas en capacidades y resultados financieros (Mungaray et al., 2021; Morteo et al., 2024; Gonzalez-Arzabal & Valadez-García, 2025). No

obstante, la evidencia sobre los efectos diferenciados de la educación financiera en las distintas dimensiones del bienestar financiero continúa siendo limitada.

Este estudio contribuye a la literatura al analizar, para el caso de México, la relación entre educación financiera y bienestar financiero desde una perspectiva multidimensional e incorporando explícitamente el papel del género como factor moderador. A partir de datos representativos nacionales, tomados de la Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023, publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2024c), se estiman modelos econométricos que permiten evaluar tanto el efecto directo de la educación financiera sobre cuatro dimensiones del bienestar financiero —resiliencia, seguridad, control y libertad— como las posibles diferencias de estos efectos entre hombres y mujeres.

Los resultados muestran que la educación financiera se asocia positivamente con todas las dimensiones del bienestar financiero. Sin embargo, también evidencian que estos efectos no son completamente homogéneos entre géneros, ya que en algunas dimensiones el impacto de la educación financiera resulta relativamente menor en las mujeres. Este hallazgo sugiere que la educación financiera, si bien es un instrumento relevante para mejorar el bienestar financiero, no actúa de manera completamente neutral al género, lo que tiene implicaciones importantes para el diseño de políticas públicas y programas de inclusión financiera.

El resto del artículo se organiza de la siguiente manera. La Sección 2 revisa la literatura y presenta las hipótesis. La Sección 3 describe la metodología. La Sección 4 presenta los resultados. Finalmente, las Secciones 5 y 6 discuten los hallazgos y presentan las conclusiones.

2. Revisión de literatura

2.1. Bienestar financiero y sus dimensiones

El bienestar financiero hace referencia a la valoración de la situación financiera personal. Brüggén et al. (2017), por ejemplo, lo definen como la percepción que tienen las personas acerca del control de sus finanzas y la capacidad para afrontar compromisos financieros presentes y futuros. Los estudios indican que el bienestar financiero tiene múltiples aspectos o dimensiones. Por ejemplo, el Consumer Financial Protection Bureau (CFPB, 2015) propone un marco analítico que incorpora dimensiones como la seguridad financiera, la libertad de elección y la satisfacción económica. De igual forma, existe literatura que identifica tanto componentes objetivos -como la capacidad de los individuos para hacer frente a sus obligaciones económicas- como componentes subjetivos, tales como la evaluación de satisfacción respecto a su situación financiera (OECD, 2024).

En el caso de México, INEGI (2024b) propone cuatro dimensiones del bienestar financiero: resiliencia, seguridad, control y libertad. De esta manera el bienestar financiero se entiende como “el estado que posibilita que las personas tengan la capacidad de manejar sus finanzas de manera adecuada (control). Lo anterior les permite hacer frente a sus gastos cotidianos (seguridad), afrontar variaciones negativas en sus flujos de ingresos y aumentos inesperados o desproporcionados de sus gastos (resiliencia), lograr sus metas y aprovechar oportunidades para lograr su bienestar y movilidad económica (libertad)” (INEGI, 2024b, p. 36). En este estudio se analizan las cuatro dimensiones propuestas por INEGI.

2.2. Educación financiera y bienestar financiero

La educación financiera muestra una consistente asociación positiva con el bienestar financiero. Los individuos con mayores niveles de educación y alfabetización financiera tienden a adoptar comportamientos financieros más prudentes, como el ahorro y la diversificación de riesgos, permitiéndoles tomar decisiones informadas, lo que se traduce en mayor bienestar financiero (Lusardi, 2019; Lusardi & Streeter, 2023; Chu et al., 2017). Estudios recientes muestran, igualmente, que la

educación financiera, en combinación con el uso de tecnologías financieras, puede fortalecer el bienestar financiero (Zhang & Fan, 2024), así como reducir el estrés financiero (Balatif et al., 2024). La literatura previa ha documentado ampliamente la relación entre educación financiera y bienestar financiero; sin embargo, su influencia sobre diferentes dimensiones del bienestar financiero ha recibido menor atención. En este contexto, se formula la primera hipótesis del trabajo:

H1: La educación financiera se asocia positivamente con el bienestar financiero en resiliencia, seguridad, control y libertad financiera.

2.3. Brechas de género en bienestar y educación financiera

Diversos estudios han documentado brechas persistentes de género en conocimientos financieros, autoeficacia y confianza en la toma de decisiones económicas (Bucher-Koenen et al., 2017; Hasler & Lusardi, 2017). Estas diferencias entre géneros pueden estar influenciadas por desigualdad salarial, roles de género en el hogar y menor acceso a productos financieros (OECD, 2013). La literatura también sugiere que la educación financiera podría no tener el mismo impacto en hombres y mujeres. Mottola (2013) mostró que las mujeres tienden a subestimar sus capacidades financieras incluso cuando poseen conocimientos equivalentes.

Para el caso de México, distintas investigaciones recientes han examinado la relación entre educación financiera, inclusión financiera y bienestar económico, identificando desigualdades persistentes en capacidades, comportamientos y resultados financieros entre distintos grupos poblacionales (Morteo et al., 2024; Hernández-Mejía & Moreno-García, 2025). Diversos estudios han señalado que factores sociodemográficos, particularmente el género, el nivel de ingresos y las condiciones educativas, condicionan tanto el acceso a herramientas financieras como la capacidad de aprovecharlas de manera efectiva (Mungaray et al., 2021; Gonzalez-Arzabal & Valadez-García, 2025). A pesar de estos avances, aún existe evidencia limitada respecto a si la educación financiera produce efectos homogéneos sobre las distintas dimensiones del bienestar financiero o si dichos efectos varían según características sociodemográficas específicas, tales como el género. Con esta literatura se propone la segunda hipótesis:

H2: El efecto de la educación financiera sobre el bienestar financiero difiere significativamente respecto al género.

3. Metodología

3.1. Datos

Los datos del estudio proceden de la Encuesta Nacional de Salud Financiera, ENSAFI 2023, una encuesta representativa nacional que tiene por objetivo comprender los aspectos que definen la salud financiera de la población adulta en México (INEGI, 2024c). La muestra es probabilística, de corte transversal y consta de 20,448 observaciones. Para el estudio se consideran únicamente 18,886 observaciones válidas, correspondientes a los casos que disponían de la información necesaria para la medición de las variables analizadas.

La Tabla 1 muestra los ítems de la ENSAFI (2023) que se usaron para medir las principales variables del estudio, sus indicadores y sus escalas de respuesta.

Tabla 1. Principales variables del estudio.

Bienestar financiero		
Indicador	Item(s)	Escala
Resiliencia	7.7.1 ¿Con qué frecuencia puede comprar un regalo sin que sea un problema para sus finanzas	Escala 1–5: 1 = Nunca; 5 = Siempre
	7.8.1 ¿En qué medida puede hacer frente a un gasto imprevisto importante?	Escala 1–5: 1 = Nada; 5 = Completamente
Seguridad	7.7.2 ¿Con qué frecuencia le sobra dinero a fin de mes?	Escala 1–5:
	7.7.3 ¿Con qué frecuencia paga sus cuentas a tiempo?	1 = Nunca; 5 = Siempre
	7.8.5 ¿En qué medida le alcanza bien el dinero para cubrir sus gastos completamente?	Escala 1–5: 1 = Nada; 5 = Completamente
Control	7.4 ¿Con qué frecuencia siente que puede manejar sus finanzas sin problema?	Escala 1–5: 1 = Nunca; 5 = Siempre
	7.8.2 ¿En qué medida está asegurando su futuro financiero?	Escala 1–5: 1 = Nada; 5 = Completamente
Libertad	7.8.3 ¿En qué medida dada su situación financiera, siente que tendrá las cosas que desea?	
	7.8.4 ¿En qué medida puede disfrutar la vida debido a la manera en que maneja su dinero?	Escala 1–5: 1 = Nada; 5 = Completamente
	7.8.6 ¿En qué medida se siente tranquila(o) de que su dinero ahorrado sea suficiente?	
Educación financiera		
	7.12.6 ¿En algún momento de su vida, ¿ha recibido algún curso para el registro de sus ingresos y gastos?	1. Sí 0. No

Fuente: INEGI (2024a).

3.2. Variables

Para el bienestar financiero se consideran las cuatro dimensiones propuestas por INEGI (2024b): resiliencia, seguridad, control y libertad. Siguiendo el enfoque de Iramani y Lutfi (2021), para cada dimensión se construye un indicador compuesto a partir del promedio de los puntajes obtenidos en los ítems correspondientes de la ENSAFI 2023. Por ejemplo, el indicador de Seguridad es el promedio del puntaje de las respuestas de las tres preguntas correspondientes en esa dimensión (Tabla 1). Los indicadores se expresan en una escala continua aproximada de 1 a 5 puntos, donde mayores valores reflejan mayores niveles de bienestar financiero.

La educación financiera se mide mediante una variable dicotómica que toma el valor de 1 si la persona reportó haber recibido algún curso relacionado con el registro de ingresos y gastos y 0 en caso contrario.

El género se incorpora mediante una variable dicotómica que toma el valor de 1 para mujeres y 0 para hombres. Asimismo, se consideran variables sociodemográficas de control identificadas en la literatura como relevantes para el bienestar financiero, entre ellas el ingreso del hogar y el estado civil (Sahi, 2013; Brüggén et al., 2017; Sorgente & Lanz, 2017; Iramani & Lutfi, 2021).

Las categorías de estado civil fueron incorporadas mediante variables dummy, utilizando como grupo de referencia a las personas solteras. La información correspondiente a todas estas variables también fue obtenida de la ENSAFI 2023.

3.3. Estrategia econométrica

Las hipótesis del trabajo argumentan, por un lado, que la educación financiera se asocia positivamente con las distintas dimensiones del bienestar financiero y, por otro lado, que el efecto de la educación financiera sobre el bienestar financiero difiere según el género. Dado que las dimensiones del bienestar financiero corresponden a indicadores compuestos contruidos a partir del promedio de múltiples ítems, las variables dependientes fueron tratadas como indicadores continuos aproximados. En consecuencia, se estiman modelos de regresión lineal por separado para cada dimensión del bienestar financiero. La estimación mediante mínimos cuadrados ordinarios (MCO) resulta consistente con prácticas ampliamente utilizadas en la literatura empírica sobre bienestar financiero (Sorgente & Lanz, 2019; Vieira et al., 2023). Los modelos incluyen como variable independiente principal a la educación financiera, además de controles sociodemográficos. Para estimar el efecto directo de la educación financiera (H1) se estima el siguiente modelo base representado en la ecuación 1:

$$DimenBF_{ij} = \beta_0 + \beta_1 (EducFin_i) + \beta_2 (Mujer_i) + \beta_3 (Lingreso_i) + \beta_4 (Ecivil_i) + \mu_i \quad (1)$$

donde: $DimenBF_{ij}$: Indicador compuesto de bienestar financiero reportado en la dimensión j para la persona i ($j = 1, \dots, 4$ se refiere a las 4 dimensiones del bienestar consideradas: resiliencia, seguridad, control y libertad); $EducFin_i$: Educación financiera de la persona i (con valor de 1 si la persona i ha tomado en algún momento de su vida algún curso para registrar sus ingresos y gastos y de 0 si no lo ha tomado); $Mujer_i$: Género de la persona i . (con valor de 1 si la persona i es mujer y de 0 si es hombre); $Lingreso_i$: logaritmo natural del ingreso mensual del hogar para la persona i ; $Ecivil_i$: estado civil (cinco variables dicotómicas de la situación conyugal de la persona i : soltero, casado, unión libre, divorciado o separado y viudo, donde soltero es el grupo de referencia) y μ_i : Término de error.

Para evaluar si existen diferencias de género en el efecto de la educación financiera (H2) se estima un modelo con término de interacción entre educación financiera y género. Este modelo permite identificar si el impacto de la educación financiera difiere entre hombres y mujeres. El modelo se presenta en la ecuación 2:

$$DimenBF_{ij} = \beta_0 + \beta_1 (EducFin_i) + \beta_2 (Mujer_i) + \beta_3 (EducFin \times Mujer_i) + \beta_4 (Lingreso_i) + \beta_5 (Ecivil_i) + \mu_i \quad (2)$$

Los modelos se estiman mediante MCO y la significancia estadística de los coeficientes es empleada para validar las hipótesis. Para la primera hipótesis, en la ecuación 1, β_1 captura el efecto promedio de la educación financiera sobre cada dimensión del bienestar financiero, controlando por las demás variables. Si $\beta_1 > 0$ y es estadísticamente significativo, entonces H1 se confirma. Respecto a la segunda hipótesis, en la ecuación 2, β_1 representa el efecto en hombres (grupo de referencia), mientras que β_3 captura la diferencia en el efecto entre mujeres y hombres. Por lo tanto, H2 se confirma si $\beta_3 \neq 0$, lo que indicaría que el impacto de la educación financiera sobre el bienestar financiero no es igual entre los géneros.

Adicionalmente, con el fin de evaluar la robustez de los resultados, se estiman modelos de regresión logística ordinal con errores robustos para las distintas dimensiones del bienestar financiero. Asimismo, se realizan pruebas de multicolinealidad mediante el factor de inflación de la varianza (VIF), sin encontrarse evidencia de problemas severos de colinealidad entre las variables explicativas.

4. Resultados

4.1. Resultados descriptivos

La Tabla 2 proporciona la información descriptiva de las variables de interés y las variables de control que se consideraron en el estudio.

Tabla 2. Características descriptivas de la muestra estudiada.

Variables principales	Media / %
Bienestar financiero (escala de 1-5)	
Resiliencia	3.0
Seguridad	3.4
Control	3.1
Libertad	2.8
Educación financiera:	
Sí	12.6%
No	87.4%
Variables sociodemográficas	
Género:	
Mujer	55.1%
Hombre	44.9%
Log Ingreso mensual del hogar	8, 97922
Estado civil:	
Soltero	20.9%
Casado	36.2%
Unión libre	20.1%
Divorciado o separado	14.1%
Viudo	8.6%

Nota: N = 18,886. Fuente: elaboración propia.

Se observa que, en promedio, las personas reportan niveles moderados de bienestar financiero, siendo la seguridad financiera el valor medio más alto (3.4) y la libertad financiera el más bajo (2.8), sugiriendo que, aunque la población muestra cierto grado de estabilidad y control sobre sus finanzas, la percepción de libertad financiera es comparativamente más baja. En cuanto a la educación financiera, únicamente 12.6% de los participantes reporta haber recibido algún curso sobre el control y la gestión de sus finanzas. Este bajo porcentaje refuerza la relevancia de analizar su impacto sobre el bienestar financiero.

Respecto a las características sociodemográficas, la muestra está compuesta mayoritariamente por mujeres (55.1%). El logaritmo del ingreso mensual del hogar es de 8,97922, lo que refleja una distribución desigual del ingreso. En términos de estado civil, el grupo más numeroso es el de personas casadas (36.2%), seguido de quienes viven en unión libre (20.1%) y solteros (20.9%), mientras que los grupos de personas divorciadas/separadas (14.1%) y viudas (8.6%) representan proporciones menores. La Tabla 3 presenta las estadísticas descriptivas de las variables de interés, pero diferenciadas por género.

Se puede notar que, en todas las dimensiones del bienestar financiero, los hombres reportan valores ligeramente superiores a los de las mujeres. Estas diferencias descriptivas sugieren la presencia de brechas de género en el bienestar financiero, lo que es consistente con la literatura previa, que documenta menores niveles de autoeficacia y mayor estrés financiero entre mujeres. En cuanto a la educación financiera, los resultados muestran que 51.4% de los hombres reporta haber recibido en algún momento de su vida algún curso sobre control o gestión de sus finanzas, frente a 44.0% de las mujeres. Esta diferencia de siete puntos porcentuales indica que las mujeres no solo presentan niveles más bajos de bienestar financiero, sino también menor acceso o exposición a educación financiera. Esta doble brecha es relevante, ya que sugiere que las desigualdades de género podrían influir tanto en el nivel de bienestar financiero como en la manera en que la educación financiera impacta dicho bienestar.

Tabla 3. Estadísticas descriptivas del bienestar financiero y la educación financiera por género (medias y porcentajes).

	Hombre	Mujer
Bienestar financiero (escala de 1-5)		
Resiliencia	3.1	2.9
Seguridad	3.4	3.2
Control	3.2	3.0
Libertad	2.9	2.7
Educación financiera		
Sí	51.4%	48.6%
No	44.0%	56.0%

Nota: N = 18,886. Fuente: elaboración propia.

4.2. Modelos base: efecto general de la educación financiera

El efecto directo de la educación financiera sobre cada una de las dimensiones del bienestar se muestra en la Tabla 4, la cual exhibe los resultados de la ecuación (1).

Tabla 4. Modelos base de regresión para las dimensiones del bienestar financiero.

	Resiliencia	Seguridad	Control	Libertad
Educación financiera	0.549***	0.383***	0.518***	0.548***
Mujer	-0.109***	-0.112***	-0.148***	-0.143***
Hombre	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Log ingreso	0.005	0.009	0.007	0.018**
Casado	-0.132***	-0.174***	-0.064***	-0.220***
Unión libre	-0.058**	-0.166***	-0.112**	-0.181***
Divorciado	-0.212***	-0.240***	-0.123***	-0.299***
Viudo	-0.497***	-0.244***	-0.130***	-0.301***
Soltero	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Contante	3.103	3.432	3.135	2.876
R cuadrado	0.057	0.040	0.041	0.046

Nota: N=18,886. ***p < .01, **p < .05, *p < 0.10. Ref., los grupos de referencia. Fuente: elaboración propia.

En todos los casos, la educación financiera muestra un coeficiente positivo y altamente significativo ($p < 0.01$). Estos resultados proporcionan evidencia robusta a favor de la primera hipótesis, indicando que haber recibido educación financiera se asocia con mayores niveles de resiliencia, seguridad, control y libertad financiera, incluso después de controlar por algunas variables sociodemográficas, como género, ingreso y estado civil. La magnitud del efecto es particularmente notable en resiliencia (0.549) y libertad financiera (0.548), lo que sugiere que la educación financiera podría estar vinculada principalmente tanto a la capacidad de enfrentar emergencias financieras como a la percepción de autonomía económica.

En cuanto al género, los resultados indican de manera significativa que, en promedio, las mujeres reportan niveles más bajos de bienestar financiero que los hombres, lo cual es consistente con la literatura previa. Además, los resultados muestran que la brecha de género es más pronunciada en libertad y control financiero, lo que sugiere que la desigualdad de entre hombres y mujeres respecto al bienestar financiero es más pronunciada en aquellas áreas relacionadas con la autonomía económica y la capacidad de gestionar las finanzas cotidianas.

Respecto al resto de variables, el ingreso del hogar muestra un efecto positivo pero pequeño, y solo significativo en el caso de la libertad financiera. Por su parte, respecto al estado civil, los resultados indican que las personas casadas, en unión libre, divorciadas o viudas reportan menores niveles de bienestar financiero en comparación con las personas solteras.

En conjunto, resultados muestran que la educación financiera se asocia de manera positiva y significativa con todas las dimensiones del bienestar financiero. Sin embargo, no permiten determinar si el efecto de la educación financiera es igual o diferente entre hombres y mujeres, aspecto central de la segunda hipótesis del estudio. Para evaluar esta posibilidad, es necesario estimar modelos con un término de interacción entre educación financiera y género, los cuales permiten identificar si la magnitud del efecto de la educación financiera difiere significativamente según el género de la persona.

4.3. Modelos con interacción: diferencias por género

La Tabla 5 presenta los modelos con interacción entre educación financiera y género para cada una de las dimensiones del bienestar financiero. Estos modelos permiten evaluar directamente la segunda hipótesis, que plantea que el efecto de la educación financiera difiere significativamente entre hombres y mujeres.

Tabla 5. Modelos de interacción para las dimensiones del bienestar financiero.

	Resiliencia	Seguridad	Control	Libertad
Educación financiera (hombres)	0.554***	0.422***	0.567***	0.590***
Mujer	-0.108***	-0.102***	-0.135***	-0.132***
Educación financiera x mujer	-0.010	-0.079**	-0.099**	-0.085*
Log ingreso	0.005	0.009	0.007	0.017**
Casado	-0.132***	-0.174***	-0.064***	-0.219***
Unión libre	-0.058**	-0.166***	-0.112**	-0.180***
Divorciado	-0.212***	-0.240***	-0.123***	-0.299***
Viudo	-0.497***	-0.244***	-0.131***	-0.302***
Soltero	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Contante	3.103	3.427	3.128	2.870
R cuadrado	0.057	0.040	0.042	0.047

Nota: N=18,886. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$. Fuente: elaboración propia.

Los coeficientes asociados a la educación financiera para el grupo de referencia (hombres) son positivos y altamente significativos en las cuatro dimensiones del bienestar financiero, lo cual confirma nuevamente que la educación financiera se asocia con mayores niveles de resiliencia, seguridad, control y libertad financiera en la población masculina. En cuanto al género, los coeficientes de la variable Mujer permanecen negativos y significativos en todas las dimensiones, lo que confirma de nuevo que las mujeres reportan niveles más bajos de bienestar financiero que los hombres. Sin embargo, la inclusión del término de interacción permite evaluar si la educación financiera reduce, amplía o modifica esta brecha.

El coeficiente de interacción (Educación financiera $\times$ Mujer) muestra un patrón diferenciado según la dimensión del bienestar financiero. En resiliencia, el coeficiente es pequeño y no significativo (-0.010), lo que indica que el efecto de la educación financiera es prácticamente igual para hombres y mujeres. En contraste, para seguridad (-0.079), control (-0.099) y libertad financiera (-0.085), los coeficientes son negativos y estadísticamente significativos, lo que indica que el efecto positivo de la educación financiera es menor en mujeres que en hombres en estas tres dimensiones. Esto implica que, aunque la educación financiera mejora el bienestar financiero en ambos géneros, su impacto es sistemáticamente más débil en

las mujeres en aspectos relacionados con la percepción de seguridad, el control de las finanzas y la autonomía económica.

Estos resultados proporcionan evidencia a favor de la segunda hipótesis y lo hace de manera consistente en tres de las cuatro dimensiones del bienestar financiero. La ausencia de diferencias en resiliencia sugiere que esta dimensión podría estar menos influida por factores de género, mientras que las brechas observadas en seguridad, control y libertad financiera son coherentes con la literatura que documenta desigualdades persistentes en confianza financiera, acceso a recursos y toma de decisiones económicas entre mujeres y hombres.

En conjunto, los modelos de interacción muestran que, aunque la educación financiera tiene un efecto positivo generalizado, este efecto no es homogéneo entre géneros. Las diferencias encontradas refuerzan la importancia de considerar el género como un factor moderador en la relación entre educación financiera y bienestar financiero.

4.4. Análisis de robustez

Con el fin de evaluar la robustez de los resultados obtenidos mediante los modelos MCO, se estimaron adicionalmente modelos de regresión logística ordinal para las distintas dimensiones del bienestar financiero. Existe amplia evidencia en la literatura de que modelar variables de bienestar como cardinales en lugar de ordinales no genera diferencias sustanciales en las estimaciones principales (Ferrer-i-Carbonell & Frijters, 2004). En línea con dicha evidencia, este estudio corroboró este hallazgo al modelar las dimensiones del bienestar financiero como variables ordinales mediante regresiones logísticas, encontrando que los resultados principales se mantienen consistentes.

Como se muestra en la Tabla 6, los resultados obtenidos mantienen el mismo patrón general encontrado en los modelos principales.

Tabla 6. Análisis de robustez mediante modelos ordinales.

Resultado principal	Resiliencia	Seguridad	Control	Libertad
Educación financiera → bienestar financiero (+)	Sí	Sí	Sí	Sí
Mujeres presentan menor bienestar financiero	Sí	Sí	Sí	Sí
Efecto de la educación financiera menor en mujeres	No	Sí	Sí	Sí

Nota: los modelos ordinales fueron estimados mediante regresión logística ordinal con errores robustos. Los resultados mantienen el mismo patrón general encontrado en los modelos MCO reportados en las tablas principales. Fuente: elaboración propia.

En particular, la educación financiera continúa mostrando una asociación positiva y estadísticamente significativa con todas las dimensiones del bienestar financiero: resiliencia, seguridad, control y libertad. Asimismo, las mujeres presentan menores niveles relativos de bienestar financiero en las distintas dimensiones analizadas. Respecto a los efectos diferenciados por género, los resultados muestran nuevamente que el impacto de la educación financiera es menor en mujeres en las dimensiones de seguridad, control y libertad financiera, mientras que no se observan diferencias significativas en resiliencia financiera.

En conjunto, estos hallazgos sugieren que los resultados principales del estudio son robustos a especificaciones ordinales alternativas.

Adicionalmente, se realizaron pruebas de multicolinealidad mediante el factor de inflación de la varianza (VIF), sin encontrarse evidencia de problemas severos de colinealidad entre las variables explicativas, dado que el VIF promedio obtenido fue de 1.30.

5. Discusión

Los resultados de este estudio permiten extraer varias implicaciones relevantes sobre la relación entre educación financiera, bienestar financiero y género en el contexto mexicano. En primer lugar, se confirma de manera consistente que la educación financiera se asocia positivamente con todas las dimensiones del bienestar financiero consideradas: resiliencia, seguridad, control y libertad financiera. Este hallazgo refuerza la evidencia previa que destaca el papel de la educación financiera como un mecanismo clave para mejorar la capacidad de los individuos para gestionar sus recursos económicos y enfrentar contingencias financieras (Lusardi, 2019; Lusardi & Streeter, 2023).

No obstante, más allá de este efecto general, los resultados revelan un patrón más matizado cuando se incorpora la dimensión de género. Si bien la educación financiera beneficia tanto a hombres como a mujeres, los modelos con interacción muestran que su impacto es sistemáticamente menor en las mujeres en tres de las cuatro dimensiones analizadas: seguridad, control y libertad financiera. Este resultado sugiere que la educación financiera, aunque efectiva, no actúa de manera neutral entre géneros.

Una posible explicación de este hallazgo radica en factores estructurales y conductuales documentados en la literatura. Diversos estudios han señalado que las mujeres tienden a enfrentar mayores restricciones en el acceso a recursos económicos, así como menores niveles de confianza en la toma de decisiones financieras, incluso cuando poseen niveles comparables de conocimiento financiero (Bucher-Koenen et al., 2017; Hasler & Lusardi, 2017; Mottola, 2013). En este sentido, la educación financiera podría mejorar las capacidades cognitivas, pero no necesariamente eliminar barreras relacionadas con normas sociales, roles de género o desigualdades en el mercado laboral, lo que limita su impacto sobre dimensiones más relacionadas con la autonomía económica, como el control y la libertad financiera.

Asimismo, el hecho de que no se encuentren diferencias significativas por género en la dimensión de resiliencia financiera sugiere que esta dimensión podría estar más vinculada a habilidades prácticas o comportamientos financieros específicos —como la capacidad de enfrentar gastos imprevistos— que a percepciones subjetivas o a factores estructurales. Esto indicaría que la educación financiera puede tener efectos más homogéneos entre géneros cuando se trata de capacidades operativas, pero más heterogéneos cuando se relaciona con percepciones de control o autonomía.

En conjunto, estos resultados aportan a la literatura al mostrar que la relación entre educación financiera y bienestar financiero no solo es multidimensional, sino también condicionada por factores sociodemográficos como el género. En particular, el estudio evidencia que la educación financiera no reduce automáticamente las brechas de género en bienestar financiero, lo que cuestiona la idea de que el acceso a conocimientos financieros es suficiente para generar igualdad en los resultados económicos. Finalmente, desde una perspectiva aplicada, los hallazgos sugieren que las políticas públicas orientadas a promover la educación financiera deberían considerar enfoques diferenciados por género. Programas diseñados específicamente para mujeres, que incorporen no solamente contenidos técnicos sino también elementos relacionados con confianza financiera, empoderamiento económico y acceso a recursos podrían ser más efectivos para cerrar las brechas observadas en bienestar financiero.

6. Conclusiones, limitaciones y recomendaciones

El presente trabajo tuvo como objetivo analizar la relación entre educación financiera y bienestar financiero en México, incorporando explícitamente la variable género. A partir de datos representativos de la ENSAFI 2023, se encuentra evidencia robusta de que la educación financiera se asocia positivamente con todas las dimensiones del bienestar financiero analizadas: resiliencia, seguridad, control y libertad financiera.

Sin embargo, uno de los hallazgos más relevantes es que este efecto no es homogéneo entre hombres y mujeres. Si bien la educación financiera mejora el bienestar financiero en ambos grupos, su impacto es

significativamente menor en las mujeres en dimensiones clave como la seguridad, el control y la libertad financiera. Este resultado sugiere que la educación financiera, por sí sola, no es suficiente para cerrar las brechas de género en bienestar financiero.

En términos de contribución, este estudio aporta evidencia empírica para el caso mexicano sobre dos aspectos relevantes. En primer lugar, confirma el carácter multidimensional del bienestar financiero y la importancia de analizar sus diferentes componentes de manera separada. En segundo lugar, muestra que el género actúa como un factor moderador en la relación entre educación financiera y bienestar financiero, lo que permite matizar la evidencia previa que asumía efectos homogéneos.

Desde una perspectiva de política pública, los resultados sugieren la necesidad de diseñar estrategias de educación financiera con enfoque de género. Programas que consideren las condiciones específicas que enfrentan las mujeres —como menor acceso a recursos, diferencias en roles económicos y niveles de confianza financiera— podrían contribuir de manera más efectiva a mejorar su bienestar financiero y reducir las desigualdades existentes.

No obstante, el estudio presenta algunas limitaciones. En primer lugar, el uso de datos de corte transversal impide establecer relaciones causales estrictas entre educación financiera y bienestar financiero. En segundo lugar, debido a la naturaleza de los datos de la ENSAFI, la medición de la educación financiera se llevó a cabo a través de una variable dicotómica, lo cual no permite capturar diferencias en intensidad o calidad de la formación recibida. Futuros estudios podrían explorar diseños longitudinales o incorporar medidas más detalladas de educación o alfabetización financiera.

En suma, los resultados destacan que la educación financiera es un instrumento relevante para mejorar el bienestar financiero, pero su efectividad depende del contexto en el que se aplica. Considerar factores como el género resulta fundamental para diseñar intervenciones más equitativas y efectivas.

Contribuciones de los autores según CRediT: “El autor ha leído y aprobado la versión publicada del manuscrito”.

Conflictos de interés: “El autor declara que no existen conflictos de interés”.

Referencias

- Balatif, M. R., Fachrudin, K. A., Silalahi, A. S., & Torong, M. Z. B. (2024). The Effect of Financial Education and Financial Stress on Financial Well-Being with The Use of Financial Technology. *Calitatea*, 25(199), 108-118. <https://doi.org/10.47750/QAS/25.199.12>
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being, A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255-283. <https://doi.org/10.1111/joca.12121>
- Chu, Z., Wang, Z., Xiao, J. J., & Zhang, W. (2017). Financial literacy, portfolio choice and financial well-being. *Social Indicators Research*, 132(2), 799-820. <http://dx.doi.org/10.1007/s11205-016-1309-2>
- Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). (2015). Financial well-being: The goal of financial education. <https://www.consumerfinance.gov>
- Ferrer-i-Carbonell, A., & Frijters, P. (2004). How important is methodology for the estimates of the determinants of happiness? *The Economic Journal*, 114(497), 641-659. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2004.00235.x>
- Gonçalves, V. N., Ponchio, M. C., & Basílio, R. G. (2021). Women's financial well-being: A systematic literature review and directions for future research. *International Journal of Consumer Studies*, 45(4), 824-843. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12673>

- Gonzalez-Arzabal, N., & Valadez-García, A. (2025). Educación financiera con perspectiva de género en Baja California durante el COVID-19. *Revista Finanzas y Política Económica*, 17, 1–25. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v17.2025.13>
- Hasler, A., & Lusardi, A. (2017). *The gender gap in financial literacy: A global perspective*. Global Financial Literacy Excellence Center, The George Washington University School of Business, 2-16.
- Hernández-Mejía, S., & Moreno-García, E. (2025). Ahorro para emergencias, la inclusión y la educación financiera en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 20(2), e1256. <https://doi.org/10.21919/remef.v20i2.1256>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2024a). *Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023. Datos abiertos*. https://www.inegi.org.mx/programas/ensafi/2023/#datos_abiertos
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2024b). *Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023. Informe de resultados*. https://www.inegi.org.mx/programas/ensafi/2023/doc/ensafi_2023_resultados.p
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2024c). *Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023. Nota técnica*. https://www.inegi.org.mx/programas/ensafi/2023/doc/ensafi_2023_nota_tecnica.pdf
- Irimani, R., & Lutfi, L. (2021). An integrated model of financial well-being: The role of financial behavior. *Accounting*, 7(3), 691-700. <http://dx.doi.org/10.5267/I.AC.2020.12.007>
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: Evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1–8. <https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Lusardi, A., & Streeter, J. L. (2023). Financial literacy and financial well-being: Evidence from the US. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*, 1(2), 169-198. <https://doi.org/10.1017/flw.2023.13>
- Morteo, G. M., Núñez, H. F. S., & García, E. M. (2024). Impacto de las variables sociodemográficas en los niveles de alfabetización financiera en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 19(4), e1071. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i4.1071>
- Mottola, G. R. (2013). In our best interest: Women, financial literacy, and credit card behavior. *Numeracy*, 6(2), 4. <https://doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.4>
- Mungaray, A., González, N., & Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del Desarrollo*, 52(205), 55–78. <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2021.205.69709>
- OECD (2024). *G20 policy note on financial well-being*. <https://doi.org/10.1787/7332c99d-en>
- OECD (2023). *OECD/INFE 2023 international survey of adult financial literacy*. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy_56003a32-en.html
- OECD (2013). *Women and financial education: Evidence, policy responses and guidance*. <https://doi.org/10.1787/9789264202733-en>
- Rojas-Valdez, K., & Arana-Barbier, P. J. (2025). Finance and women's well-being: a literature review. *Cogent Social Sciences*, 11(1), 2499889. <https://doi.org/10.1080/23311886.2025.2499889>
- Sahi, S. K. (2013). Demographic and socio-economic determinants of financial satisfaction. *International Journal of Social Economics*, 40(2), 127-150. <https://doi.org/10.1108/03068291311283607>
- Sorgente, A., & Lanz, M. (2017). Emerging adults' financial well-being: A scoping review. *Adolescent Research Review*, 2(4), 255-292. <https://doi.org/10.1007/s40894-016-0052-x>
- Sorgente, A., & Lanz, M. (2019). The multidimensional subjective financial well-being scale for emerging adults: Development and validation studies. *International Journal of Behavioral Development*, 43(5), 466–478. <https://doi.org/10.1177/0165025419851859>
- Vieira, K. M., Matheis, T. K., Bressan, A. A., Potrich, A. C. G., Klein, L. L., & Rosenblum, T. O. A. (2023). Construction and validation of a perceived financial well-being scale (PFWBS). *International Journal of Bank Marketing*, 41(1), 179–209. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2022-0148>

Zhang, Y., & Fan, L. (2024). The nexus of financial education, literacy and mobile fintech: unraveling pathways to financial well-being. *International Journal of Bank Marketing*, 42(7), 1789-1812. <https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2023-0531>



Artículo

Restricciones a las importaciones en Argentina: la transformación de la política comercial entre 2004-2023

Import restrictions in Argentina: the transformation of trade policy between 2004–2023

Carolina Szpak^{1,*}, Milagros Cuello², Natasha Del Castillo³, Rebeca Giménez-Cantero⁴

¹ Universidad Nacional de La Matanza, Argentina; cszpak@unlam.edu.ar; ORCID: 0000-0001-6378-5982

² Universidad Nacional de La Matanza, Argentina; milcuello@alumno.unlam.edu.ar; ORCID: 0009-0009-3865-3836

³ Universidad Nacional de La Matanza, Argentina; ndelcastillo968@alumno.unlam.edu.ar; ORCID: 0009-0005-6669-728X

⁴ Universidad Nacional de La Matanza, Argentina; rgimenezcantero001@alumnos.unlam.edu.ar; ORCID: 0009-0007-8565-823X

* Autor de correspondencia / Correspondence author

Recibido: 27/04/2026; Aceptado: 15/06/2026; Publicado: 01/07/2026.

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2308>

Resumen: El presente trabajo examina la evolución de la administración del comercio en Argentina entre 2004 y 2023, con énfasis en la gestión de las importaciones y su relación con el desempeño manufacturero de origen industrial. La metodología combina un enfoque cuali-cuantitativo de diseño longitudinal, sustentado en el análisis documental normativo y en la explotación de series estadísticas y variables macroeconómicas. Durante la primera etapa, la política comercial se orientó hacia una lógica industrialista, concebida para proteger la producción nacional, estimular el empleo y reconstruir la estructura manufacturera tras la crisis de 2001. Sin embargo, la crisis financiera internacional de 2008 marcó un punto de inflexión: la administración del comercio adquirió mayor complejidad y se subordinó a objetivos macroeconómicos. El estudio de la normativa revela un entramado institucional donde las restricciones dejaron de ser un instrumento sectorial y pasaron a funcionar como mecanismo de defensa de la balanza de pagos y de preservación de las reservas internacionales. Bajo el argumento de mantener una “balanza comercial equilibrada”, las medidas buscaron sostener el tipo de cambio y contener la inflación, para resguardar el poder adquisitivo. No obstante, esta estrategia generó una contradicción estructural: la fuerte dependencia de insumos importados en la matriz productiva argentina se convirtió en un obstáculo para su expansión y modernización. En consecuencia, la política comercial terminó subordinada a las urgencias macroeconómicas, sin lograr una transformación profunda en la inserción externa del país.

Palabras clave: Industria, Política comercial, Macroeconomía, Tipo de cambio.

Como citar / How to cite:

Szpak, C., Cuello, M., Del Castillo, N., & Giménez-Cantero, R. (2026). Restricciones a las importaciones en Argentina: la transformación de la política comercial entre 2004-2023. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 34–50. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2308>



Este artículo está bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución/Reconocimiento NoComercial 4.0 Internacional. This article is under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

Clasificación JEL: E00; E61; F10.

Abstract: This study analyzes the evolution of trade administration in Argentina between 2004 and 2023, focusing on import management and its connection with the performance of industrial manufacturing. The methodological strategy combines a qualitative-quantitative longitudinal design, based on regulatory document analysis and the use of statistical time series and macroeconomic variables. In the early years, trade policy was guided by an industrialist logic, aimed at protecting domestic production, fostering employment, and rebuilding the manufacturing structure after the 2001 crisis. However, the global financial crisis of 2008 marked a turning point: trade administration became more complex and increasingly subordinated to macroeconomic priorities. The regulatory framework reveals an institutional shift in which import restrictions ceased to be merely a sectoral tool and instead functioned as a mechanism to defend the balance of payments and safeguard the Central Bank's international reserves. Under the rationale of maintaining a "balanced trade account," measures sought to stabilize the exchange rate and contain inflation, thereby protecting purchasing power. Yet this strategy produced a critical contradiction: Argentina's productive matrix is highly dependent on imported inputs, so what initially benefited national industry eventually became an obstacle to its expansion and modernization. As a result, trade policy was subordinated to macroeconomic urgencies, exposing the absence of a structural transformation in the country's external insertion.

Keywords: Industry, Trade policy, Macroeconomics, Exchange rate.

JEL Classification: E00; E61; F10.

1. Introducción

La industria argentina ha atravesado ciclos opuestos desde 1930, iniciando con un modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que fomentó la producción local bajo la protección estatal hasta 1975. A partir de 1976, y consolidándose en la década de 1990 con el Consenso de Washington, el país viró hacia la desindustrialización y la apertura de mercados. Este proceso priorizó sectores con ventajas comparativas naturales y buscó la eficiencia mediante la desregulación, lo que resultó en la desarticulación de cadenas de valor y un fuerte impacto negativo en el empleo de las pequeñas y medianas empresas (Kosacoff & Bezchinsky, 1993; Kosacoff, 2008).

Tras la crisis de 2001, entre 2002 y 2015 se implementó un modelo de reindustrialización que recuperó lógicas de protección y consideró a la industria como un sector estratégico para el desarrollo nacional. Durante esta etapa se priorizó la defensa del empleo y el control de las importaciones para mantener la estabilidad macroeconómica (Ministerio de Industria, 2011; Bianchi, 2013a). Sin embargo, a pesar de la revitalización del sector y el auge de las exportaciones agroindustriales, no se logró una transformación estructural profunda en la inserción externa del país, enfrentando además obstáculos como la presión impositiva y la falta de crédito (Tavosnanska & Herrera, 2011).

En el periodo más reciente (2016-2023), la política comercial mantuvo un carácter predominantemente proteccionista, incluso durante intentos de liberalización, debido a la necesidad de administrar las divisas. La lógica de control del comercio exterior mutó de un ideal industrialista hacia una herramienta de emergencia para equilibrar la balanza de pagos y preservar las reservas del Banco Central. En la actualidad, la estructura manufacturera exhibe una resiliencia dispar, evidenciando que el sector requiere de políticas industriales mucho más flexibles y específicas acompañadas de un entorno económico predecible, el cual genera profundos desafíos (Unión Industrial Argentina, 2023).

2. Metodología

El presente estudio emplea un enfoque mixto (cuali-cuantitativo) de carácter histórico-estructural y alcance descriptivo-analítico para examinar las lógicas de intervención estatal en el sector manufacturero argentino. Mediante el método comparativo, se contrastan las distintas etapas de la política comercial, evaluando en cada una de ellas el desempeño del sector industrial a partir de un corpus empírico que procesa series estadísticas oficiales de frecuencia mensual, trimestral y anual para el período 2004-2023. La dimensión del desempeño macroeconómico general y sectorial se aborda mediante la variación trimestral del Producto Bruto Interno (PBI) y del PBI industrial a valores constantes, datos provistos por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), complementados con el Estimador Mensual Industrial (EMI) para identificar la dinámica de corto plazo. Por su parte, la evolución del mercado de trabajo y del tejido productivo se reconstruye a partir de los registros de la Secretaría de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (Ministerio de Capital Humano), específicamente mediante las series trimestrales del *Boletín de Empleo Registrado* y las anuales del *Boletín de Empresas*. Finalmente, el sector externo y la dinámica monetaria se analizan a través de las series de importaciones desagregadas por uso económico de la Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo y Cuentas Internacionales del INDEC, en articulación con la información diaria sobre Reservas Internacionales y principales pasivos provista por la Gerencia de Estadísticas Monetarias del Banco Central de la República Argentina (BCRA).

Para el análisis de los periodos comprendidos entre la Sustitución de Importaciones (ISI) y la consolidación del Consenso de Washington, se recurre a una revisión documental de fuentes secundarias. El análisis se centra en la desarticulación de las cadenas de valor y la pérdida de competitividad de las PyMEs frente a la apertura de mercados. Esta fase metodológica busca evidenciar cómo el viraje hacia las ventajas comparativas naturales alteró la estructura productiva nacional, utilizando datos de censos industriales y reportes económicos de la época.

Respecto a las fases de reindustrialización (2002-2015) y de administración de divisas (2016-2023), la estrategia metodológica incorpora el análisis documental cualitativo del marco normativo de comercio exterior y control de cambios. El criterio de selección de las fuentes regulatorias se restringió a aquellas disposiciones emitidas por el Ministerio de Economía, la Secretaría de Comercio, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y el Banco Central de la República Argentina (BCRA) que modificaron de forma directa el acceso al Mercado Único y Libre de Cambios (MULC), alteraron la operatividad de los regímenes de Licencias Automáticas (LA) y No Automáticas (LNA), o instrumentaron regímenes de autorización previa y ventanilla única para la aprobación de destinaciones de importación. Mediante la técnica de análisis de contenido, se examina la lógica subyacente a estas herramientas, evaluando su transición desde mecanismos de protección industrial sectorial hacia instrumentos de política macroeconómica orientados a la preservación de reservas internacionales. Finalmente, dicho análisis documental se contrasta secuencialmente con la dinámica de la balanza de pagos y los registros cambiarios de la autoridad monetaria para evaluar la consistencia entre las restricciones al comercio y los ciclos de escasez de divisas.

3. Evolución reciente del sector industrial y el comercio

3.1. Marco teórico

Diversos autores sostienen que la relación entre el Producto Interno Bruto (PIB) y las importaciones no es casual, sino que refleja una dependencia estructural profunda de la matriz productiva argentina (Braun & Joy, 1968; Diamand, 1972; Machinea & Rotemberg, 1977; Diamand & Crovetto, 1988).

Según este cuerpo de pensamiento, la explicación de las crisis recurrentes de balanza de pagos en Argentina es la manifestación de una Estructura Productiva Desequilibrada y una restricción externa de

crecimiento. Tradicionalmente, la economía argentina poseía dos sectores con niveles de productividad asimétricos: un sector agropecuario altamente competitivo a nivel principal proveedor de divisas, y un sector industrial mercado-internista, altamente dependiente de la importación de insumos y bienes de capital. Durante las fases de auge, la expansión del ingreso y del consumo doméstico son los factores que aceleran las importaciones manufactureras a una velocidad que supera la capacidad de generación de divisas del agro. Al alcanzarse el límite de las reservas internacionales, la economía colisiona contra la restricción externa, forzando una devaluación y un ajuste contractivo destinado a equilibrar el balance de pagos mediante la recesión y la caída del salario real, lo que evidencia el carácter cíclico y estructural del estrangulamiento de divisas desde mediados del siglo XX. En caso de buscar postergar los efectos devaluatorios, surgen políticas comerciales restrictivas que tienen por objeto administrar el flujo de egreso de divisas.

En términos más actuales, las contribuciones de la literatura contemporánea estructuralista y postkeynesiana han complejizado este marco analítico clásico al incorporar el examen de la historia reciente y la fisonomía de los últimos ciclos macroeconómicos. Estos enfoques demuestran que, si bien la excepcional mejora en los términos de intercambio durante la posconvertibilidad otorgó un alivio transitorio al balance comercial, la persistencia de la heterogeneidad estructural y la brecha tecnológica reactivaron la escasez crónica de divisas una vez agotado dicho viento de cola. La vulnerabilidad externa actual no solo se ve agudizada por determinantes financieros y la volatilidad cambiaria, sino fundamentalmente por la inercia de una matriz manufacturera intensiva en insumos importados y con una elevada propensión marginal a importar, donde la propia expansión sectorial profundiza el déficit debido a la escasez de eslabonamientos locales y al ensamblado de componentes extranjeros en ramas críticas como la electrónica y la automotriz. Asimismo, la reversión del saldo energético actúa como un factor agravante sobre la cuenta corriente, acelerando la transición de los superávits gemelos hacia un escenario de déficits comerciales y fiscales sincronizados. En este contexto, ante la apreciación del tipo de cambio real y la consecuente erosión de las reservas internacionales, la administración del comercio exterior resigna su rol estratégico de desarrollo industrial a largo plazo para quedar subordinada como un mecanismo de emergencia frente a las urgencias cambiarias y fiscales de corto plazo, institucionalizando el estancamiento y la inestabilidad en el cierre de cada ciclo económico (Perrone & Santarcángelo, 2018; Abeles & Cherkasky, 2020; Abeles & Pérez-Caldentey, 2022; Albornoz, 2018; Paikin & Albornoz, 2023).

3.2. Comportamiento industrial

El comportamiento industrial argentino durante el período 2004-2024 se caracteriza por una sucesión de ciclos económicos con lógicas divergentes, que oscilaron entre el fomento del mercado interno y la apertura comercial. Tras la crisis de 2001, la etapa de la posconvertibilidad se apoyó en un salto devaluatorio que permitió una rápida recuperación del empleo y la producción. Este modelo inicial, impulsado por una política de ingresos fortalecida y acuerdos paritarios, consolidó una demanda interna robusta que actuó como el principal motor de la estructura manufacturera nacional.

Bajo una lógica definida como "neodesarrollista" (Rougier, 2021), el Estado buscó sostener un tipo de cambio competitivo para incentivar las exportaciones y la sustitución de importaciones. Sin embargo, diversos estudios señalan que esta estrategia no logró resolver problemas estructurales históricos, tales como la fragmentación de las cadenas productivas y la elevada elasticidad producto-importaciones. A pesar de la expansión del empleo, la industria mantuvo una dependencia crítica de insumos y componentes extranjeros, lo que evidenció la rigidez de los lazos tecnológicos y económicos preexistentes (Tavosnanska, 2019; Szpak, 2024).

La crisis financiera global de 2008 representó un punto de inflexión que obligó a profundizar las medidas de administración del comercio exterior. Ante la caída del Producto Interno Bruto (PIB) y la

amenaza de importaciones a precios de crisis, se implementaron licencias no automáticas de importación para proteger los sectores sensibles (Tussie & Szpak, 2013; Bianchi, 2013a). No obstante, la restricción externa y la necesidad de divisas para abastecer a la industria resurgieron como desafíos macroeconómicos, supeditando la política comercial a la estabilidad del tipo de cambio y la contención de la inflación.

A partir de finales de 2015, se produjo un viraje hacia un esquema de apertura comercial y financiera centrado en la valorización financiera y el endeudamiento externo. Este cambio de paradigma resultó en una contracción de la demanda interna y una devaluación acelerada que afectó negativamente el consumo y la inversión productiva. Como consecuencia, el PIB industrial sufrió una caída significativa, perdiendo participación relativa frente al nivel de actividad general y provocando el cierre de numerosas empresas manufactureras debido a la presión importadora en un contexto recesivo (Manzanelli & Calvo, 2021; Schteingart et al., 2024).

El ciclo iniciado en 2019 intentó retomar la visión industrialista previa, pero fue condicionado por el shock exógeno de la pandemia de COVID-19, que impactó severamente en las pequeñas y medianas empresas (PyMES). La etapa posterior a 2020 estuvo marcada por una macroeconomía inestable, caracterizada por una alta inflación y una escasez crónica de divisas. Estos factores limitaron la inversión y la eficiencia operativa, generando "cuellos de botella" en sectores que dependían de componentes especializados del exterior, a pesar de los esfuerzos por impulsar la sustitución de importaciones (Unión Industrial Argentina, 2023).

La respuesta de los sectores industriales ante estos desafíos fue heterogénea, destacándose una brecha digital y tecnológica creciente. Mientras algunas ramas manufactureras lograron navegar la crisis mediante la inversión en digitalización y la diversificación de exportaciones, otros sectores mostraron estancamiento en la productividad y capacidad ociosa persistente. Esta disparidad dejó en evidencia las dificultades para modernizar el stock de capital físico y la necesidad de políticas industriales flexibles que consideren las particularidades de cada eslabón productivo (CEPAL, 2022).

Para evaluar la sincronización cíclica entre el nivel de actividad general y el sector manufacturero, se realizó un análisis de correlación de Pearson sobre las tasas de variación interanual de las series del Producto Bruto Interno (PBI) y del PBI industrial —ambas en términos reales, corregidas por estacionalidad y con frecuencia trimestral (INDEC)— para el período 2004-2023. El análisis estadístico revela un coeficiente de $r=0.91$, lo que subraya la fuerte orientación mercado-internista de la manufactura argentina y la estrecha cointegración entre el ciclo macroeconómico general y la dinámica fabril. Dado que el consumo doméstico representa cerca del 60% del gasto, la suerte de la industria permanece intrínsecamente ligada al poder adquisitivo local. Si bien el período 2004-2008 mostró tasas de crecimiento sostenidas por superávits gemelos y precios internacionales favorables, los años posteriores evidenciaron un crecimiento industrial rezagado respecto a la economía general, reflejando cómo las tensiones macroeconómicas operaron como un límite para el desempeño sectorial.

Finalmente, la dinámica del mercado laboral industrial muestra una resiliencia relativa, con un incremento de puestos de trabajo que pasó de 860,000 en 2004 a 1,240,000 en 2024. Aunque el empleo industrial representa aproximadamente el 20% del empleo asalariado registrado, su tasa de crecimiento ha mostrado un comportamiento rezagado y una menor variabilidad frente a los ciclos de actividad, de acuerdo con datos estadísticos del Boletín mensual del Empleo Registrado emitido por el Ministerio de Capital Humano. Por su parte, la demografía empresarial exhibió un crecimiento robusto hasta 2008, seguido de un prolongado descenso entre 2016 y 2020, iniciando apenas una leve recuperación en el último bienio analizado, siguiendo los datos estadísticos del Boletín trimestral de Empresas del Ministerio de Capital Humano.

3.3. Comportamiento de las importaciones y las reservas internacionales del BCRA

El análisis del comportamiento de las importaciones en Argentina durante el período 2004-2023 evidencia que el crecimiento económico nacional se encuentra históricamente supeditado a la disponibilidad de divisas. Esta limitación, conocida como restricción externa, se manifiesta cuando el incremento de la actividad productiva interna genera una presión desproporcionada sobre la demanda de bienes del exterior.

Focalizándose en el comportamiento de las variables durante la etapa de recuperación inicial (2004-2008), el dinamismo del consumo y la reactivación de la capacidad instalada impulsaron un crecimiento sostenido de las compras externas (Blanchard & Pérez Enrí, 2011). A pesar de los objetivos gubernamentales orientados a la sustitución de importaciones, la industria no logró quebrar su dependencia de insumos y bienes de capital extranjeros, evidenciando una notable inelasticidad en la demanda de componentes esenciales para la expansión productiva (Figura 1).

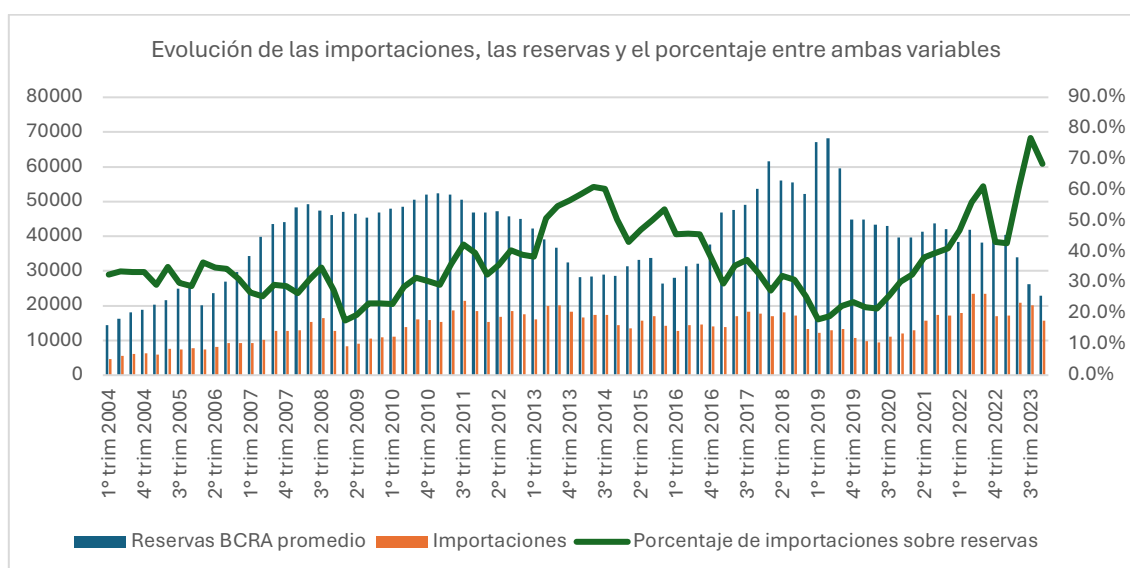


Figura 1. Reservas internacionales e importaciones. Fuente: elaboración propia con base en INDEC y BCRA.

El impacto de la crisis financiera global de 2009 representó un cambio de paradigma en la política comercial argentina y regional (E. Bianchi, comunicación personal, 18 de junio de 2025) (la transcripción completa de la entrevista se presenta en el Apéndice). Ante la contracción del comercio mundial, Argentina y Brasil adoptaron posturas marcadamente proteccionistas, liderando la implementación de medidas restrictivas en Latinoamérica para salvaguardar sus mercados internos (Tussie & Szpak, 2013). Este giro hacia la administración del comercio se consolidó tras la recuperación post-crisis, cuando el creciente déficit de cuenta corriente y la presión sobre el mercado de cambios forzaron la implementación de controles cambiarios estrictos a finales de 2011.

En el subperíodo 2012-2015, el estancamiento del PIB se combinó con una profundización de las restricciones al comercio y al acceso de divisas ("cepo cambiario"). Si bien estas medidas buscaron preservar las reservas del Banco Central (BCRA), provocaron severas dificultades en el abastecimiento de insumos y maquinaria, afectando la inversión y la eficiencia operativa del sector manufacturero. Durante estos años, la composición de las importaciones se alteró significativamente: mientras que la participación de los bienes de capital se estabilizó, las importaciones energéticas ganaron terreno debido a la crisis del sector y la caída de la producción local.

A finales de 2015, la nueva gestión económica intentó un proceso de apertura comercial y financiera mediante el levantamiento de controles cambiarios. Aunque inicialmente se liberó la demanda contenida de importaciones, la crisis monetaria de 2018 y la consecuente devaluación del peso encarecieron los bienes extranjeros, induciendo una nueva contracción. En esta etapa, el enfoque se desplazó hacia el financiamiento externo del sector público y la desarticulación de las políticas industriales previas, lo que reconfiguró nuevamente las prioridades del sector importador en un entorno de alta volatilidad.

El período 2019-2023 estuvo marcado por la excepcionalidad de la pandemia de COVID-19 y una escasez crónica de reservas internacionales. La caída drástica de las importaciones en 2020 fue seguida por una recuperación parcial de la industria que volvió a tensionar el frente externo. La respuesta de política económica incluyó el endurecimiento extremo de los controles cambiarios y la imposición de gravámenes a las operaciones en moneda extranjera. La administración del comercio se orientó entonces hacia la priorización de bienes esenciales, incrementando notablemente la participación de bienes intermedios, piezas y accesorios dentro del total importado.

Desde una perspectiva estructural, los datos revelan que cerca del 72% de las importaciones argentinas en las últimas dos décadas se concentraron en bienes intermedios (33.1%), bienes de capital (19.7%) y sus accesorios (19.1%). Esta composición demuestra que, a pesar de las diversas estrategias de protección e intentos de sustitución, el sector productivo mantiene un vínculo ineludible con el mercado internacional para su funcionamiento operativo. La persistencia de esta estructura indica que los desafíos de modernización tecnológica y expansión de capital físico siguen supeditados al abastecimiento externo.

En conclusión, el análisis de la serie 2004-2023 confirma que las importaciones actúan como un termómetro de la salud macroeconómica argentina, atrapada en un círculo vicioso donde el crecimiento demanda divisas que el sistema no logra generar de forma genuina y constante. La resolución de la restricción externa requiere no solo de administración comercial para preservar las reservas del BCRA, sino de una transformación profunda de la estructura productiva que reduzca la dependencia de insumos críticos. La estabilidad económica futura permanece ligada a la capacidad del país para diversificar su matriz y gestionar eficientemente su inserción en el comercio global.

4. Evolución de la normativa orientada a las importaciones

A continuación, se analizan las principales normativas surgidas en este período que mostrarían, en coherencia con lo señalado precedentemente, que la gestión del comercio exterior y cambiaria no ha sido una política autónoma, sino una función de la disponibilidad de reservas, particularmente a partir de la implementación de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI). La gestión de las importaciones se convirtió en una herramienta central para la administración del balance comercial, la protección de la industria local y el manejo de las reservas internacionales.

En momentos de escasez de divisas o déficits comerciales, las autoridades tendieron a implementar mecanismos de control más rigurosos, como sistemas de monitoreo previo, licencias de importación no automáticas y restricciones en el acceso al mercado de cambios para efectuar pagos al exterior. Por el contrario, en períodos de mayor estabilidad o bajo lineamientos de política orientados a la liberalización económica, se observaron tendencias hacia la simplificación de trámites, la eliminación de barreras discrecionales y la facilitación del comercio.

La regulación de las importaciones no recayó en una única entidad, sino que involucró la acción coordinada –y en ocasiones superpuesta– de varios organismos clave del gobierno nacional. El Ministerio de Economía, a menudo integrando bajo su órbita funciones relacionadas con la producción, la industria y el comercio a través de diversas Secretarías, fue el principal responsable de diseñar la política comercial, establecer regímenes de licencias y normar regímenes especiales de importación. El Banco Central de la República Argentina (BCRA) desempeñó un papel crucial en la administración de las reservas y la regulación del Mercado Único Libre de Cambios (MULC), dictando las condiciones y plazos para el pago

de las importaciones. Finalmente, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), actuó como brazo ejecutor en el ámbito aduanero y tributario, implementando los sistemas de monitoreo, controlando procedimientos, administrando el registro de operadores y aplicando los impuestos correspondientes a las operaciones de importación.

De esta forma, a lo largo del período, la interacción entre los distintos organismos fue mutando, y la operatoria de importación requería, según la gestión de gobierno correspondiente, una compleja articulación entre estos organismos. Es así que una operación de importación debía sortear controles y obtener aprobaciones en distintas instancias.

Desde el Ministerio de Economía y Producción surgieron resoluciones que aplicaban Licencias No Automáticas de Importación (LNA) para productos denominados “sensibles” por tener producción nacional y competencia relevante a nivel internacional. Las primeras resoluciones destacadas fueron en 2004, posterior a la crisis argentina de 2001 que tuvieron el espíritu de velar por un conjunto acotado de productos. Luego de la crisis económica internacional de 2008-2009, hubo un segundo grupo de resoluciones que ampliaron el universo de partidas arancelarias bajo seguimiento y se enmarcaron en un escenario de caída de demanda global, reducción mundial de precios industriales y creciente proteccionismo internacional (Bianchi, 2013b). Según Tussie y Szpak (2013), la cantidad de posiciones arancelarias del Nomenclador Común del Mercosur (NCM) -8 dígitos- afectadas por las LNA ascendió a través del tiempo, particularmente en el año 2009.

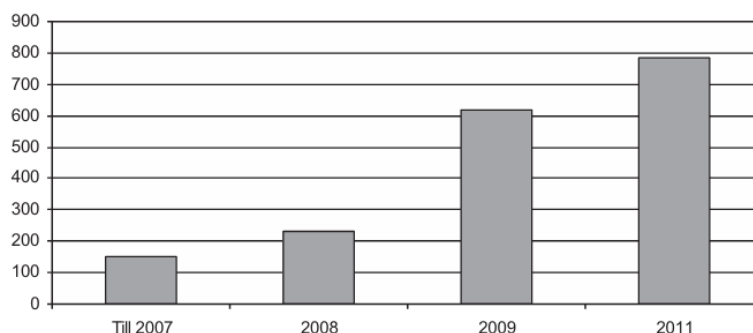


Figura 2. Licencias no automáticas de importación. Fuente: Tussie y Szpak (2013).

A principios de 2012 se produjo un cambio fundamental con la Resolución General N°3252/2012 de la AFIP, que implementó las DJAI. A diferencia de las LNA que aplicaban a bienes específicos, las cuales fueron derogadas, la implementación de las DJAI generó un régimen de información anticipada obligatorio para todas las destinaciones definitivas de importación para consumo. Los importadores debían registrar la DJAI antes de emitir la orden de compra al exterior. Nótese que esta medida se aplica cuando se produce un fuerte descenso de las reservas internacionales y en paralelo, un notorio aumento en la relación de monto de importaciones sobre reservas.

A partir de esta información, el importador recibía o no autorización para acceder al Mercado Único y Libre de Cambios (MULC). La instrumentación entre la aprobación de la DJAI y el pago de importaciones se materializó a través de la Comunicación “A” del BCRA N°5274.

Con el cambio en la gestión del gobierno en 2015, se produjo una modificación en la administración del comercio y de las reservas. La Resolución General N°3823/2015 de la AFIP derogó las normativas de la DJAI y creó el “Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI)”. El objetivo declarado fue favorecer la competitividad y la facilitación del comercio de las nuevas declaraciones de importación, sin descuidar los controles. Operativamente actuaba de manera similar al anterior sistema en donde los importadores debían registrar una declaración anticipada para las importaciones definitivas a consumo

en la Ventanilla Única de Comercio Exterior Argentino (VUCEA) para su intervención de los organismos correspondientes en un plazo estipulado.

Paralelamente a la búsqueda de agilización del comercio en general con el anterior sistema, se reintrodujeron las LA y LNA a través de la Resolución N°5/2015 del Ministerio de Producción, en el marco de lo reglamentado por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ambos tipos de licencia se administraban a través del SIMI, aunque las LNA debían completar mayor información ante la Secretaría de Comercio. Puede interpretarse que la mayor diferencia entre el SIMI y las DJAI radicó en la formalización explícita del régimen de LA y LNA dentro de la plataforma SIMI porque clarificó qué bienes estaban sujetos a un control potencialmente discrecional (LNA) y cuáles, en principio, sólo requerían un trámite automático (LA), a diferencia de la naturaleza de permiso universal implícito de la DJAI.

Según Bernini (2020), la nueva implementación de las LNA a partir de 2015 partió de una afectación de posiciones arancelarias e importaciones muy superior a lo establecido en 2011, lo cual fue reduciéndose con el tiempo. Véase la Figura 3 a continuación que muestra el porcentaje de importaciones que estaban sujetas a LNA con la nueva administración de gobierno.

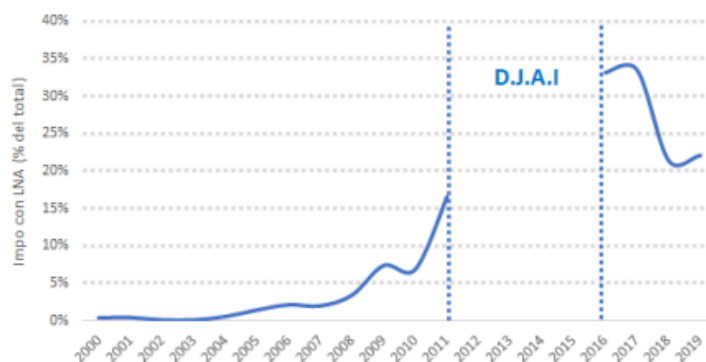


Figura 3. Medidas de administración del comercio. Fuente: Bernini (2020).

La Resolución Conjunta N°4185/2018 de AFIP y Secretaría de Comercio derogó y sustituyó a la Resolución General N°3823/2015 de la AFIP. Ambas normativas se refieren al SIMI, pero la de 2018 rediseña su funcionamiento. La principal novedad fue la integración de los sistemas de la AFIP (como el control aduanero) y la Secretaría de Comercio (para la gestión de licencias de importación), con el objetivo de optimizar la gestión de las importaciones y la facilitación del comercio exterior.

Ante crecientes presiones sobre las reservas, el BCRA comenzó a intervenir más activamente en la gestión de los pagos vinculados a las SIMI. La Comunicación "A" 7466 de marzo del 2022 introdujo un sistema de categorías de SIMI (A y B). La categoría A, asignada según un cupo basado en importaciones pasadas del importador, permitía el acceso al MULC en condiciones más favorables (similares a las preexistentes). La categoría B, en cambio, implicaba que el pago de la importación debía financiarse obligatoriamente a un plazo mínimo de 180 días desde el registro aduanero. Comunicaciones posteriores como la "A" 7488 y la "A" 7532 de junio de ese mismo año refinaron este sistema, añadiendo la categoría C y ajustando las reglas y cupos, especialmente para bienes con LNA o bienes de capital. Estas normativas junto con el SIMI modificado no solo consolidaron el sistema de monitoreo, sino que permitieron la superposición de controles más sofisticados, especialmente desde el lado cambiario. La introducción de categorías por parte del BCRA representó un cambio significativo: el control ya no era solo si se aprobaba o no la importación, sino también "cómo y cuándo" se podía pagar. Esto permitió al BCRA administrar la demanda de divisas, forzando a una parte de los importadores a buscar financiamiento externo y

aliviando la presión inmediata sobre las reservas. Esta mayor complejidad, sin embargo, añadió dificultad para la planificación y ejecución de las importaciones con las correspondientes complejidades en el sistema productivo.

En octubre de 2022, un nuevo cambio de sistema fue implementado mediante la Resolución Conjunta N°5271/2022 de AFIP y Secretaría de Comercio. Esta norma derogó la Resolución Conjunta N°4185/2018 de AFIP y Secretaría de Comercio (SIMI) y creó el "Sistema de Importaciones de la República Argentina" (SIRA). La novedad fundamental fue que el importador debía informar una fecha estimada de pago y, la Secretaría de Comercio junto con el BCRA evaluarían esa información para determinar la fecha efectiva en la que se permitiría el acceso al MULC. Además, se creó la "Cuenta Corriente Única de Comercio Exterior", un sistema donde las entidades bancarias debían consultar y registrar las operaciones cambiarias vinculadas a importaciones. La característica distintiva y el principal instrumento de control del SIRA fue la centralización de la autorización de la fecha de pago dentro del propio sistema de declaración de importación. A diferencia de los sistemas previos donde la aprobación de la importación y la autorización del pago eran procesos secuenciales, SIRA integró la decisión sobre el "cuándo" se podía acceder a las divisas como un resultado directo del análisis de la declaración.

De esta forma, la secuencia normativa da muestra sobre cómo va cobrando relevancia la intervención de la autoridad monetaria a medida que se complejiza el frente externo con las restricciones de reservas internacionales. Es así como, el carácter proteccionista del conjunto de medidas queda supeditado a la política macroeconómica más que a las necesidades del sector productivo, excediendo ampliamente las habituales herramientas de la política comercial.

5. Discusión: agenda de investigación y lineamientos de política pública

El recorrido normativo y empírico analizado a lo largo del período 2004-2023 denota que la administración del comercio en Argentina operó bajo una lógica de subordinación a las urgencias cambiarias, disociándose progresivamente de los objetivos de desarrollo manufacturero de largo plazo. No obstante, la contrastación de la hipótesis estructuralista planteada abre una agenda de investigación econométrica futura orientada a cuantificar con precisión los canales de transmisión identificados, fundamentada en tres líneas de trabajo secuenciales:

En primer lugar, se proyecta modelizar la dirección de causalidad temporal entre la dinámica del sector externo y los instrumentos de control comercial. En línea con la literatura que estudia los ciclos de *stop and go* a partir de shocks en la cuenta corriente y financiera, la investigación subsiguiente buscará verificar mediante un test de causalidad de Granger si las fluctuaciones en el stock de reservas internacionales del Banco Central preceden y explican significativamente la intensidad de la restricción importadora, aproximada estadísticamente a través de las series de importaciones efectivas desagregadas por uso económico (bienes intermedios, de capital y piezas).

En segundo lugar, con el propósito de evaluar los determinantes del nivel de actividad fabril bajo un enfoque macroeconómico integrado, se estimará un modelo de regresión multivariante para contrastar si el comportamiento del PIB manufacturero real es explicado significativamente por la absorción doméstica —desagregada en consumo de las familias e inversión fija de las empresas— o si, por el contrario, responde con mayor elasticidad a los estímulos de la demanda externa. Este paso permitirá verificar empíricamente el grado de orientación mercado-internista de la industria local expuesto en este trabajo.

Finalmente, retomando las advertencias sectoriales sobre la insumo-dependencia de la cúpula manufacturera, se modelizará el impacto neto de las importaciones sobre el producto industrial incorporando como variable de control el grado de apertura comercial. Ello permitirá ponderar de forma agregada si los procesos de desregulación o endurecimiento arancelario y paraarancelario alteran la elasticidad del producto frente al abastecimiento externo.

A partir de la evidencia recolectada y de la triangulación con la literatura especializada, se derivan lineamientos estratégicos de política pública orientados a mitigar los efectos del estrangulamiento de divisas sin deprimir el aparato productivo:

Relevancia de la política industrial como guía comercial en el escenario global: la política comercial debe dejar de ser un instrumento autónomo de contingencia macroeconómica para subordinarse a los objetivos de una política industrial estratégica. En el marco de la actual arquitectura geopolítica global, caracterizada por la fragmentación de los bloques comerciales y las tendencias de relocalización productiva (*reshoring* y *nearshoring*), la administración del comercio debe reconfigurar las cadenas globales de valor aprovechando el entramado productivo preexistente en Argentina. Esto implica utilizar las herramientas arancelarias y paraarancelarias no de forma generalizada ni punitiva, sino con una selectividad tecnológica orientada a la densificación de proveedores locales y la incorporación de firmas nacionales en eslabones regionales de alto valor agregado.

Visión productiva integrada, riqueza natural y modernización del entramado local: se requiere un abordaje estratégico que supere la histórica antinomia entre los sectores primario e industrial. Argentina debe estructurar una inserción internacional que potencie su dotación de recursos naturales de alta demanda global —agro, minería y energía—, utilizándolos como plataformas de tracción sectorial. Paralelamente, con una clara conciencia histórica del desarrollo productivo acumulado, se debe impulsar una modernización integral del tejido manufacturero mercado-internista que eleve sus estándares de competitividad, promoviendo la digitalización industrial (Industria 4.0) y la reconversión ecológica como requisitos indispensables para sostener una inserción sostenible en el mercado mundial.

Coherencia macroeconómica para la atracción de capitales de largo plazo: mitigar estructuralmente la restricción externa exige el diseño de una matriz macroeconómica que reemplace el financiamiento volátil de corto plazo por flujos estables de inversión extranjera directa (IED) y movimientos de capitales de largo plazo. La política pública debe institucionalizar marcos regulatorios estables y previsibles que direccionen proactivamente estos capitales hacia sectores estratégicos con amplias oportunidades de desarrollo y alto potencial de generación neta de divisas, tales como la transición energética, la explotación de minerales críticos (litio y cobre) y los servicios basados en el conocimiento.

Estímulo integral a la inserción exportadora manufacturera y agropecuaria: La superación definitiva del estrangulamiento de divisas requiere expandir de forma genuina la frontera exportadora de la economía. Es indispensable implementar políticas activas de promoción que incentiven tanto la canasta exportadora de origen agropecuario (MOA) como la de origen industrial manufacturero (MOI). Para ello, la política comercial debe coordinarse estrechamente con un esquema de Tipo de Cambio Real Competitivo y Estable (TCRCE), asegurando mecanismos de admisión temporaria ágiles y automáticos para que las restricciones aduaneras a los insumos intermedios no penalicen la competitividad-precio ni la productividad de las firmas industriales con capacidad exportadora.

Fortalecimiento institucional de la gobernanza aduanera y comercial: en consonancia con la literatura que advierte sobre los costos de la inestabilidad institucional, una reforma fundamental del Estado debe abocarse a la desburocratización y simplificación de los trámites aduaneros a fin de brindar previsibilidad en el acceso a los insumos y la eliminación de la superposición normativa que permita estabilizar las expectativas corporativas y proteger el stock de capital físico fabril.

6. Conclusiones

A lo largo de las últimas dos décadas, la economía argentina ha revalidado la vigencia de las tesis estructuralistas de la restricción externa al crecimiento, exhibiendo una matriz manufacturera cuya expansión operativa permanece crónicamente supeditada a la disponibilidad de reservas internacionales. El análisis histórico-documental del período 2004-2023 permite extraer cuatro conclusiones

fundamentales que aportan evidencia al debate contemporáneo sobre la política comercial en contextos de escasez de divisas:

En primer lugar, los datos confirman la persistencia de una rigidez estructural ineludible: la gran mayoría de las compras externas del país se concentró de forma sistemática en bienes intermedios, bienes de capital y repuestos esenciales para el funcionamiento del aparato fabril. Esta fisonomía de la demanda externa revela que, independientemente de los signos políticos de la gestión económica o de las metas declamadas de industrialización, los lazos tecnológicos de la industria local con el mercado internacional no sufrieron una alteración cualitativa que permitiera desacoplar el nivel de actividad fabril del flujo de divisas, manteniendo una fisonomía fuertemente insumo-dependiente.

En segundo lugar, se constata un desplazamiento heurístico y operativo en la naturaleza de las restricciones comerciales. Mientras que en el ciclo de la posconvertibilidad inicial (2004-2008) las herramientas aduaneras poseían un sesgo eminentemente industrialista —orientado a proteger ramas sensibles y preservar el empleo local tras el colapso de la convertibilidad—, las crisis subsiguientes forzaron una mutación instrumental. De este modo, la secuencia regulatoria que va desde las Licencias No Automáticas discretas hasta la sofisticación centralizada de los regímenes de ventanilla única (DJAI, SIMI y SIRA) expone cómo el control comercial resignó su autonomía estratégica de mediano y largo plazo para quedar subordinado como un mecanismo de emergencia fiscal y monetaria frente a la escasez de reservas en la autoridad monetaria.

En tercer lugar, la evidencia empírica aporta la base respecto a la elevada sincronización cíclica entre el nivel de actividad general y el bloque manufacturero, confirmando la estrecha vinculación de la industria respecto a los componentes de la demanda doméstica y el poder adquisitivo local en un contexto donde el consumo representa el núcleo del gasto. No obstante, al fundarse la limitación de las importaciones en un principio macroeconómico puramente defensivo, se terminó por institucionalizar una contradicción crítica: el racionamiento de insumos intermedios y bienes de capital y su afectación a los sectores mercado-internistas que la política comercial originalmente pretendía resguardar.

Finalmente, los resultados de este estudio indican que la resolución de la restricción externa en Argentina excede los márgenes de acción de la mera administración comercial y cambiaria de corto plazo. La utilización extendida de barreras paraarancelarias solo posterga temporalmente los efectos de los desequilibrios de la cuenta corriente a costa de contraer el nivel de actividad general y resentir el stock de capital. En consecuencia, para quebrar el comportamiento pendular de la economía, se requiere la transición hacia una agenda de políticas de Estado previsibles y flexibles que integren de forma virtuosa los recursos naturales con la modernización de la estructura manufacturera, promoviendo simultáneamente la inserción exportadora manufacturera y agropecuaria y la atracción de capitales de largo plazo como importantes canales genuinos para expandir de forma sostenible la frontera de divisas del país.

Contribuciones de los autores según CRediT: Conceptualización, C.S.; metodología, C.S., M.C., N.C., & R.C.G.; software, C.S.; validación, C.S.; análisis formal, C.S., M.C., N.C., & R.C.G.; trabajo de campo, M.C., N.C., & R.C.G.; curación de datos, C.S.; escritura: preparación del borrador original, C.S.; escritura: revisión y edición, C.S.; visualización, C.S., M.C., N.C., & R.C.G.; supervisión, C.S.; administración del proyecto, C.S. “Las autoras han leído y aprobado la versión publicada del manuscrito.”

Conflictos de interés: “Las autoras declaran que no existen conflictos de interés.”

Referencias

- Abeles, M. & Pérez Caldentey, E. (2022). Una macroeconomía para el desarrollo. Esbozo de un modelo de crecimiento, inversión y distribución del ingreso. *El Trimestre Económico*, 89(353), 111-149. <https://doi.org/10.20430/ete.v89i353.1430>
- Abeles, M., & Cherkasky, M. (2020). Revisiting balance-of-payments constrained growth 70 years after eclac's manifesto: The case of South America. *Revista de Economia Contemporânea*, 24(1), 1-24. <https://doi.org/10.1590/198055272417>
- Albornoz, M. (2018). Elasticidades del comercio exterior en América Latina. Estimaciones para 1993-2014. *Ciclos*, 29(50), 61-86. https://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-37352018000100003
- Paikin, D., & Albornoz, M. (2023). La inserción internacional de América Latina en el marco del crecimiento chino: el problema de la super elasticidad de importaciones. *Latin American Journal of Trade Policy*, 6(16), 37-67. <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2023.70045>
- Bernini, F. (2020). Las licencias no automáticas como barreras a las importaciones. Análisis de su aplicación en Argentina en el período 2000-2011. [Tesis de Maestría, Universidad de San Andrés]. <http://hdl.handle.net/10908/17730>
- Bianchi, E. (2013a). Rationales for Crisis-Era Protectionism: the cases of Argentina and Brazil. En S. J. Evenett (Ed.). *Not Just Victims: Latin America and Crisis-Era Protectionism, the 13th GTA Report*. Center for Economic Policy Research. <https://globaltradealert.org/reports/87>
- Bianchi, E. (2013b). Crisis-Era Protectionism in Latin America in the 13th GTA Report. En S. J. Evenett (Ed.). *Not Just Victims: Latin America and Crisis-Era Protectionism, the 13th GTA Report*. Center for Economic Policy Research. <https://globaltradealert.org/reports/87>
- Blanchard, O., & Pérez Enri, D. (2011). *Macroeconomía: Aplicaciones para América Latina*. (2ª ed.). Pearson.
- Braun, O., & Joy, L. (1968). Un modelo de estancamiento económico – Estudio de caso sobre la economía argentina. *Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales*, 20(80), 585-604. Instituto de Desarrollo Económico y Social. <https://doi.org/10.2307/3466720>
- CEPAL (2022). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe Dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48077-estudio-economico-america-latina-caribe-2022-dinamica-desafios-la-inversion>
- Comunicación "A" 5274 de 2012 [Banco Central de la República Argentina]. 06 de marzo de 2012.
- Comunicación "A" 7466 de 2022 [Banco Central de la República Argentina]. 07 de marzo de 2022.
- Comunicación "A" 7488 de 2022 [Banco Central de la República Argentina]. 12 de abril de 2022.
- Comunicación "A" 7532 de 2022 [Banco Central de la República Argentina]. 30 de junio de 2022.
- Comunicación "A" 7622 de 2022 [Banco Central de la República Argentina]. 17 de octubre de 2022.
- Comunicación "A" 7917 de 2023 [Banco Central de la República Argentina]. 13 de diciembre de 2023.
- Comunicación "A" 7918 de 2023 [Banco Central de la República Argentina]. 13 de diciembre de 2023.
- Dalle, D. G. (2019). La Declaración Jurada Anticipada de Importación (DAI): análisis de la herramienta de comercio exterior durante el período 2012-2015. [Tesis de Maestría, Universidad de San Andrés]. <http://hdl.handle.net/10908/16557>
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47. <https://doi.org/10.2307/3465991>
- Diamand, M., & Crovetto, N. (1988). La estructura productiva desequilibrada y la doble brecha. *Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (La Plata, 1988)*. Universidad Nacional La Plata, Argentina. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/174561>
- Heyn, I., & Moldován, P. (2011). La política comercial en las Estructuras Productivas Desequilibradas: el caso de las licencias no automáticas de importación. En P. I. Chena, N. E. Crovetto, D. T. Panigo (coords.). *Ensayos en Honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional* (179-201). Miño y Dávila. <https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/library?a=d&c=libros&d=jpm1062>

- Kosacoff, B., & Bezchinsky, G. (1993). De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina. En B. Kasacoff (coord.). *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación* (249-302). CEPAL-Alianza Editorial. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/9c29291a-57e4-480f-b56a-01d4593004c0/content>
- Kosacoff, B. (2008). *Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)*. Colección de Documento de proyectos. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://cdi.mecon.gob.ar/bases/doc/cepal/dp/45.pdf>
- Machinea, J., & Rotemberg, J. (1977). Estimación de la función de importaciones de mercancías. *Ensayos económicos*, 3, 5-49. <https://hdl.handle.net/20.500.14330/CLA01000067756>
- Manzanelli, P., & Calvo, D. (2021). La apertura comercial y la desindustrialización durante la gestión de Cambiemos. *Cuadernos de Economía Crítica*, 7(13), 97-124. <https://sociedadeconomiacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/226>
- Ministerio de Industria (2011). *Plan estratégico Industrial 20 20*. Presidencia de la Nación. Ministerio de Industria, Argentina. <https://cclc.caicyt.gov.ar/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=272047>
- Perrone, G., & Santarcángelo, J. (2018). Restricción externa y la sustitución de importaciones en Argentina. *Ensayos de Economía*, 28(52), 31-61. <https://doi.org/10.15446/ede.v28n52.72276>
- Resolución 444 de 2004 [Ministerio de Economía y Producción, Argentina]. 06 de julio de 2004.
- Resolución 61 de 2009 [Ministerio de Producción, Argentina]. 05 de marzo de 2009.
- Resolución 11 de 2013 [Ministerio de Economía, Argentina]. 25 de enero de 2013.
- Resolución 52 de 2011 [Secretaría de Industria y Comercio]. 15 de marzo de 2012.
- Resolución General 3252 de 2012 [Administración Federal de Ingresos Públicos, Argentina]. 10 de enero 01 de 2012.
- Resolución General 3255 de 2012 [Administración Federal de Ingresos Públicos, Argentina]. 23 de enero de 2012.
- Resolución General 3823 de 2015 [Administración Federal de Ingresos Públicos, Argentina]. 22 de diciembre de 2015.
- Resolución 5 de 2015 [Ministerio de Producción, Argentina]. 23 de diciembre de 2015.
- Resolución 523 de 2017 [Secretaría de Comercio, Argentina]. 07 de julio de 2017.
- Resolución Conjunta 4185 de 2018 [Administración Federal de Ingresos Públicos y Secretaría de Comercio, Argentina]. 08 de enero de 2018.
- Resolución General Conjunta 5271 de 2022 [Administración Federal de Ingresos Públicos y Secretaría de Comercio, Argentina]. 12 de octubre de 2022.
- Resolución Conjunta 5271 de 2022 [Administración Federal de Ingresos Públicos y Secretaría de Comercio, Argentina]. 12 octubre de 2022.
- Resolución Conjunta 5429 de 2023 [Administración Federal de Ingresos Públicos y Secretaría de Comercio, Argentina]. 11 de octubre de 2023.
- Resolución Conjunta 5466 de 2023 [Administración Federal de Ingresos Públicos y Secretaría de Comercio, Argentina]. 26 de diciembre de 2023.
- Rougier, M. (Coord.) (2021). *La Industria Argentina en su tercer siglo. Una historia multidisciplinar (1810-2020)*. Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/150765/CONICET_Digital_Nro.6e868d0a-9f49-4817-b231-8b1b0aa9e4eb_H.pdf?sequence=5
- Schteingart, D., Tavošnanska, A., Isaak, P., Antonietta, J., & Ginsberg, M. (2024). *Luces y sombras de la política industrial en Argentina en el siglo XXI*. Serie La política industrial en el siglo XXI. Documento 2. FUNDAR. https://fund.ar/wp-content/uploads/2024/11/Fundar_Doc2_Luces-y-sombras-de-la-politica-industrial-Argentina-en-el-siglo-XXI_CC-BY-NC-ND-4.0.pdf
- Szpak, C. (14-16 de noviembre de 2024). *Inflación y nivel de actividad industrial argentina en el período posterior a la crisis de la convertibilidad* [Ponencia]. XI Congreso Internacional de Contabilidad, Marketing y Empresa “Negocios innovadores como impulsores del desarrollo sostenible”, Universidad Autónoma de Encarnación, Paraguay.
- Tavošnanska, A., & Herrera, G. (2011). La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente. *Revista de la CEPAL*, 104, 103-122. <https://cipibicargentina.org.ar/wp-content/uploads/2022/06/Herrera-Tavošnanska-La-industria-argentina-a-comienzos-del-siglo-XXI.pdf>

- Tavosnanska, A. (2019). Modelo de desarrollo y políticas productivas: resultados a dos años y medio del gobierno de Cambiemos. *Revista Economía y Desafíos del Desarrollo*, 1(3), 6-52. <https://revistasacademicas.unsam.edu.ar/index.php/redd/article/view/901/1326>
- Tussie, D., & Szpak, C. (2013). Policies and Instruments Employed by Argentina and Brazil. En S. J. Evenett (Ed.). *Not Just Victims: Latin America and Crisis-Era Protectionism, the 13th GTA Report*. Center for Economic Policy Research. <https://globaltradealert.org/reports/87>
- Unión Industrial Argentina. (2023). *Informe Especial IV Encuesta UIA 2022: indicadores industriales y expectativas. Restricciones al Comercio Exterior*. Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina (CEU). <https://www.uia.org.ar/general/3983/informe-especial-noviembre/>

Apéndice: entrevista realizada a Eduardo Bianchi por Carolina Szpak en 18 de junio de 2025.

Referencias destacadas del entrevistado

Eduardo Bianchi es Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA, 1980) y cuenta con un *Master of Arts* en Economía y la condición de Candidato a Doctor (*Ph.D. Candidate*) por la *Graduate School of Arts and Sciences* de la *New York University* (Estados Unidos, 1986).

Posee una destacada y extensa trayectoria en la gestión pública de la política comercial e industrial en la República Argentina. En el ámbito nacional, se desempeñó como Secretario de Industria (2011-2012), Secretario de Industria y Comercio de la Nación (2009-2011) y Subsecretario de Política y Gestión Comercial Externa (2008-2009), todos cargos en el Ministerio de Industria de la Nación. Previamente, ocupó las funciones de Subsecretario de Gestión Comercial Externa de la Nación en el Ministerio de Economía (2001), Gerente de la Unidad de Estudios de la Competencia y el Comercio Internacional (2002-2005) y Gerente General (1995-1998) en la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE), además de desempeñarse como Economista Jefe de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (1999-2000). En el plano provincial, ejerció el cargo de Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales en el Ministerio de la Producción del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2005-2007).

En el ámbito internacional y profesional, cuenta con una vasta experiencia como consultor especializado, destacándose especialmente su rol como Consultor-Instructor y Panelista de la Organización Mundial del Comercio (OMC), además de prestar servicios de asesoramiento para diversos organismos internacionales.

Docente e investigador de distintas universidades en Argentina.

<Inicio de la entrevista>

Entrevistador: desde su perspectiva, ¿cómo impactó la crisis financiera internacional de 2008 en los términos de intercambio de la región y a través de qué canales macroeconómicos afectó de manera más directa al escenario productivo y comercial de la Argentina?

Eduardo Bianchi (EB): la crisis financiera internacional de 2008 interrumpió el ciclo de crecimiento que experimentaba la región, afectando principalmente a través de la contracción de la demanda mundial y la consecuente caída en los precios de las materias primas.

Para la Argentina, los canales de transmisión macroeconómica más directos fueron dos. El primero fue el canal comercial dado que la fuerte reducción del comercio global generó el riesgo inminente de un desvío de comercio hacia el mercado interno, es decir, un "sobreabastecimiento" de productos importados que no encontraban colocación en los mercados centrales y se ofrecían a precios de liquidación (*dumping*). El segundo fue el canal cambiario regional. La devaluación de las monedas de los principales socios comerciales (particularmente el Real en Brasil) alteró la competitividad cambiaria relativa de la manufactura argentina, presionando sobre la balanza comercial y el nivel de actividad local.

Entrevistador: en esos años el sector industrial local comenzó a manifestar ciertas dificultades vinculadas a los costos y a la competencia externa. ¿Cuáles diría que fueron los principales desafíos estructurales y operativos que atravesaba la manufactura argentina en ese momento?

EB: la manufactura argentina enfrentó un escenario de pinzas entre el frente interno y el externo. En el frente interno empezó a vislumbrarse un incremento en los costos de producción internos. Al mismo tiempo, la persistente

apreciación cambiaria real del peso frente al dólar redujo los márgenes de competitividad-precio de las exportaciones industriales. En el frente externo, se presentaba la situación de precios industriales a la baja, con devaluaciones competitivas, políticas proteccionistas de gran cantidad de países y políticas de subsidios a la producción con distintos formatos que atentaban contra la industria nacional.

Entrevistador: ante ese escenario de vulnerabilidad macroeconómica y comercial, ¿cuál fue el diagnóstico central y las prioridades que guiaron al equipo económico para avanzar hacia una administración más activa del comercio exterior?

EB: el diagnóstico central partió de la necesidad de aplicar políticas contracíclicas defensivas para amortiguar el impacto de la crisis internacional sobre el tejido productivo local. Por un lado, se entendió necesaria la defensa de los puestos de trabajo en los sectores manufactureros mano de obra intensivos. El diagnóstico advertía que la destrucción de empleo industrial en el corto plazo generaría secuelas estructurales difíciles de revertir en el mercado laboral. En esta misma lógica, la necesidad de proteger a la industria local de la competencia desleal y del ingreso masivo de saldos exportables a precios de liquidación o *dumping*, causados por la contracción del consumo en los países centrales. La prioridad era evitar que sectores industriales maduros y recuperados en los años previos como textil, calzado y metalúrgica fueran desarticulados por shocks externos transitorios.

Se pensaba que la utilización de herramientas de administración del comercio como las Licencias No Automáticas constituía un derecho legítimo para preservar el espacio de política industrial necesario para el desarrollo económico, en consonancia con las excepciones que contemplan los organismos internacionales para situaciones de crisis global.

Entrevistador: como señala, una de las herramientas centrales de administración fueron las Licencias Automáticas y No Automáticas. ¿Qué evaluación hace del funcionamiento de estas medidas específicas y de su efectividad para responder a las presiones de la balanza de pagos sin alterar el normal abastecimiento de las cadenas de valor locales?

EB: la evaluación de este tipo de herramientas, al menos en el período inmediatamente posterior a la crisis y mientras ocupé el cargo de Secretario de Industria y Comercio hasta inicios de 2012, demostró un uso focalizado, aunque con una complejidad operativa creciente por el volumen de posiciones arancelarias afectadas por las prácticas comerciales internacionales. En cuanto a su efectividad, cumplieron un rol relevante en la contención de importaciones en sectores maduros y mano de obra intensivos, y actuaron en conjunto con los precios de referencia aduaneros para mitigar la subfacturación, especialmente la proveniente de Asia. Por otro lado, se buscó un diseño que intentó discriminar entre bienes de consumo final y los insumos clave o bienes de capital indispensables para el proceso productivo interno, siendo todo un desafío de gestión el evitar cuellos de botella en el aprovisionamiento industrial.

Entrevistador: dada su experiencia técnica y su conocimiento del marco de la OMC, ¿cómo se gestionó el diálogo con los socios comerciales respecto al uso de las Licencias No Automáticas, y de qué manera se buscó encuadrar estas herramientas dentro de los acuerdos y excepciones que contempla el organismo internacional?

EB: es importante que tengamos presente que en ese período, los países del G-20 concentraban la aplicación de la mayor parte de medidas proteccionistas y subsidios a nivel global. En ese contexto, el encuadre técnico de las Licencias No Automáticas se realizó bajo el argumento de que constituían herramientas legítimas de administración y monitoreo permitidas por el *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación* de la OMC. Argentina defendió su espacio de política económica argumentando que las medidas respondían a situaciones excepcionales de vulnerabilidad sistémica y crisis global.

A nivel bloque del Mercosur, Argentina y Brasil sostuvieron un diálogo bilateral de manera continua. Argentina, en particular, entendió que el uso de ciertas herramientas tenía por objeto corregir las asimetrías estructurales y las políticas de subsidios internos implementadas por Brasil.

Entrevistador: luego que dejara la función pública, la administración comercial transitó desde las tradicionales LNA hacia esquemas de ventanilla única, comenzando con las DJAI. ¿Cómo analiza esa transición instrumental en el marco de la situación económica argentina y el contexto global?

EB: la introducción de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación o DJAI en el 2012 significó un cambio relevante en la política comercial argentina. Mientras que el esquema anterior de Licencias No Automáticas operaba de forma selectiva sobre un universo acotado de productos sensibles, las DJAI extendieron la obligatoriedad de una autorización gubernamental previa al 100% del universo arancelario importado.

Una interpretación es que la política comercial abandonó su rol original de herramienta de defensa industrial sectorial y pasó a convertirse explícitamente en un instrumento de control de cambios. El objetivo prioritario dejó de ser la protección de la estructura productiva contra la competencia desleal y pasó a ser la restricción del flujo de divisas para contener las tensiones en la balanza de pagos y resguardar las reservas del Banco Central. Esto alteró el equilibrio previo, supeditando los criterios de abastecimiento industrial a las urgencias de la caja cambiaria.

Entrevistador: a modo de reflexión final, y considerando los desafíos actuales que imponen la fragmentación geopolítica y las tendencias de relocalización productiva ¿qué lecciones de política económica nos deja aquel ciclo histórico para el diseño de una política comercial que logre quebrar de forma genuina la restricción externa?

EB: hoy en día se cristalizó una lógica de política económica distinta. Las principales potencias del mundo han dejado atrás el concepto de apertura comercial como estándar a alcanzar y están aplicando políticas industriales sumamente agresivas con una mirada estratégica sobre su producción nacional y los logros alcanzados. El foco actual de los países desarrollados es el *reshoring* y el *nearshoring*: ya no les importa solo el costo mínimo, sino la resiliencia, la seguridad nacional y la autonomía productiva, usando subsidios masivos, exenciones impositivas y aranceles selectivos para retener industrias críticas en su suelo o en países vecinos aliados.

Para la Argentina, este nuevo escenario abre oportunidades, pero también nos obliga a ser muy inteligentes. Como la tendencia es que las cadenas se vuelvan más regionales, el *nearshoring* nos ofrece una ventana. El desafío es fortalecer eslabones tecnológicos avanzados, servicios basados en el conocimiento, biotecnología o insumos industriales complejos, donde realmente se capture valor y, paralelamente promover el tejido industrial nacional y su modernización con inserción exportadora. Es difícil que se puede exportar valor si se bloquea el acceso a la tecnología y a los componentes clave. Una política comercial moderna debe superar la falsa dicotomía entre proteccionismo ciego y apertura absoluta; requiere entender la matriz productiva y que esté acoplada a una política productiva que desarrolle capacidades locales. Solo así se puede lidiar con la restricción externa de forma sustentable en el tiempo, afianzando un modelo productivo inclusivo.

<Fin de la entrevista>



Artículo

Economía solidaria y desarrollo territorial en Guatemala: una matriz analítica

Solidarity economy and territorial development in Guatemala: an analytical matrix

Carlos Leonel Cerna-Ramírez¹

¹ Centro Universitario de Oriente, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala; clcerna@cunori.edu.gt;
ORCID: 0009-0000-8485-7789

Recibido: 16/05/2026; Aceptado: 16/06/2026; Publicado: 01/07/2026.

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2357>

Resumen: La economía social y solidaria ofrece una entrada útil para examinar alternativas de desarrollo territorial en contextos atravesados por desigualdad, informalidad productiva, baja inclusión financiera y vínculos frágiles entre pequeños actores económicos y mercados de mayor escala. En Guatemala, cooperativas, asociaciones productivas, mutuales y empresas campesinas asociativas forman un tejido organizativo con presencia territorial; no obstante, dicha presencia requiere criterios verificables para valorar su aporte al desarrollo local. El objetivo de este artículo es proponer una matriz analítica para evaluar la contribución de la economía social y solidaria al desarrollo territorial en Guatemala, con atención particular a cooperativas y asociaciones productivas. La ruta metodológica consistió en una revisión crítica y sistematizada de literatura académica, normativa e institucional publicada principalmente entre 2004 y 2026, incorporando obras clásicas cuando aportaban categorías conceptuales indispensables. El resultado principal es la identificación de seis dimensiones de análisis: infraestructura organizativa territorial, inclusión financiera responsable, fortalecimiento productivo, gobernanza democrática, articulación comercial y sostenibilidad territorial. La contribución del artículo está en convertir una discusión frecuentemente normativa en una herramienta evaluativa que articula preguntas, indicadores y evidencias. Se concluye que las organizaciones solidarias pueden aportar al desarrollo territorial cuando combinan principios cooperativos con eficiencia organizacional, innovación productiva, acceso a mercados, medición de resultados, autonomía institucional y políticas públicas de apoyo. La asociatividad, por tanto, debe analizarse como una condición organizativa relevante, pero no como garantía automática de desarrollo.

Palabras clave: Economía social y solidaria, Cooperativismo, Desarrollo territorial, Inclusión financiera, Guatemala.

Clasificación JEL: P13; O18; Q13.

Como citar / How to cite:

Cerna-Ramírez, C. L. (2026). Economía solidaria y desarrollo territorial en Guatemala: una matriz analítica. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 51–65. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2357>



Este artículo está bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución/Reconocimiento NoComercial 4.0 Internacional. This article is under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

Abstract: Social and solidarity economy offers a useful lens for examining territorial development alternatives in contexts shaped by inequality, labor informality, limited financial inclusion, and weak links between small economic actors and broader markets. In Guatemala, cooperatives, productive associations, mutual societies, and associative peasant enterprises form an organizational fabric with a tangible territorial presence; however, that presence requires verifiable criteria to assess its contribution to local development. The purpose of this article is to propose an analytical matrix for assessing the contribution of social and solidarity economy to territorial development in Guatemala, with particular attention to cooperatives and productive associations. Methodologically, the study is based on a critical and systematized review of academic, regulatory, and institutional literature published mainly between 2004 and 2026, incorporating classic works when they provided indispensable conceptual categories. The main result is the identification of six analytical dimensions: territorial organizational infrastructure, responsible financial inclusion, productive strengthening, democratic governance, commercial articulation, and territorial sustainability. The article contributes by translating a debate that often remains normative into an evaluative tool that connects questions, indicators, and evidence. It concludes that solidarity-based organizations can foster territorial development when they combine cooperative principles with organizational efficiency, productive innovation, market access, results measurement, institutional autonomy, and supportive public policies. Associativity should therefore be analyzed as a relevant organizational condition, but not as an automatic guarantee of development.

Keywords: Social and solidarity economy, Cooperativism, Territorial development, Financial inclusion, Guatemala.

JEL Classification: P13; O18; Q13.

1. Introducción

El desarrollo territorial en América Latina sigue moviéndose en una tensión difícil de resolver: crecimiento económico, desigualdad social, informalidad productiva y concentración de oportunidades conviven en los mismos países, a veces en territorios separados por pocos kilómetros. Aunque la región ha impulsado políticas de modernización económica, muchos espacios rurales, periurbanos y periféricos continúan con brechas claras en financiamiento, infraestructura, empleo formal, innovación productiva y acceso a mercados. Esta problemática no se explica bien si se mira solo desde indicadores macroeconómicos. El desarrollo ocurre en lugares concretos, con instituciones, organizaciones, redes sociales, capacidades productivas y formas locales de cooperación que pesan tanto como las cifras nacionales (Albuquerque, 2004; CEPAL, 2025; Vázquez-Barquero, 2007).

En ese marco, la economía social y solidaria adquiere interés como campo de análisis económico y organizacional. Su relevancia no se agota en promover cooperación, ayuda mutua o participación democrática. También se relaciona con una capacidad posible -no siempre lograda- para movilizar recursos locales, organizar pequeños productores, generar empleo, ampliar acceso a financiamiento, articular circuitos comerciales y retener parte de los excedentes en el territorio (Borzaga et al., 2017; Chaves-Ávila & Monzón-Campos, 2018; Coraggio, 2011; Utting et al., 2014). En algunos casos, estas organizaciones son casi la única infraestructura económica cercana para familias productoras; en otros, apenas sobreviven como figuras formales con poca incidencia.

El reconocimiento internacional de la economía social y solidaria ha ganado fuerza durante los últimos años. La Organización Internacional del Trabajo adoptó una resolución específica sobre trabajo decente y economía social y solidaria, mientras que Naciones Unidas aprobó la Resolución A/RES/77/281 para promoverla como vía de desarrollo sostenible (International Labour Organization [ILO], 2022; Organización de las Naciones Unidas, 2023). La OCDE, por su parte, ha publicado guías de política

pública sobre marcos legales, medición de impacto, compras sociales y mecanismos de identificación de entidades de economía social (OECD, 2023a, 2023b, 2023c, 2025). No es un tema marginal.

En Guatemala, la pertinencia del análisis se refuerza por la existencia de una base organizativa asociada al cooperativismo y a otras expresiones de economía social y solidaria. La Ley General de Cooperativas declara de interés nacional la promoción de estas organizaciones y establece un régimen de apoyo, fiscalización y control (Congreso de la República de Guatemala, 1978). La OIT identifica cooperativas, asociaciones, mutuales y empresas campesinas asociativas como expresiones presentes en el país, y su síntesis nacional reporta una presencia territorial significativa, especialmente en contextos vulnerables (ILO, 2025a, 2025b).

El contexto guatemalteco plantea desafíos estructurales que vuelven necesario este debate. La pobreza y la desigualdad territorial persisten pese al crecimiento económico moderado; la inclusión financiera sigue siendo una prioridad de política pública, sobre todo para mujeres, jóvenes, MIPYMES y población rural (Comisión de Inclusión Financiera, 2024; Munguía, 2024; World Bank, 2024a). Estas condiciones vinculan el caso guatemalteco con discusiones más amplias del Sur Global, donde la economía social y solidaria suele analizarse como respuesta organizativa ante mercados incompletos, informalidad, baja escala productiva y limitaciones de acceso a financiamiento. En esa realidad, las organizaciones solidarias podrían cumplir un papel relevante si logran conectar asociatividad, acceso financiero, productividad, gobernanza y comercialización; su contribución, sin embargo, debe ser evaluada con criterios observables y no asumida de manera automática.

El ecosistema empresarial guatemalteco refuerza esta necesidad de evaluación. Los estudios recientes sobre emprendimiento y MIPYMES en el país muestran un tejido productivo amplio, con alta participación de micro y pequeñas unidades económicas, retos de formalización, acceso diferenciado a tecnología y financiamiento, así como articulaciones institucionales todavía fragmentadas (Buenadicha et al., 2024; Instituto Nacional de Estadística, 2024). Para las organizaciones solidarias, este entorno implica oportunidades de inserción territorial, pero también exigencias de gestión, escala, innovación y sostenibilidad económica.

La lectura debe ser prudente. La existencia formal de una cooperativa o asociación no asegura mejora de ingresos, incremento de productividad, acceso estable a mercados ni gobernanza democrática efectiva. La literatura latinoamericana advierte que la economía solidaria es heterogénea, depende de condiciones institucionales, capacidad organizativa y articulación con políticas públicas, y puede encontrar límites cuando opera con baja escala, escasa medición de resultados o dependencia de proyectos externos (Guerra, 2013; Jurado, 2021; Pastore, 2015; Pérez de Mendiguren et al., 2009).

Desde esta perspectiva, el problema central del artículo se ubica en una cuestión concreta. Aunque Guatemala cuenta con una base relevante de organizaciones de economía social y solidaria, aún se requiere un marco analítico que permita evaluar cómo, en qué dimensiones y en qué condiciones dichas organizaciones contribuyen al desarrollo territorial. No se pretende demostrar empíricamente un impacto que este trabajo no mide. La intención es construir una herramienta conceptual y operativa que pueda orientar estudios posteriores, diagnósticos territoriales o comparaciones entre organizaciones.

El objetivo general es proponer una matriz analítica para evaluar el aporte de la economía social y solidaria al desarrollo territorial en Guatemala, con énfasis en cooperativas y asociaciones productivas. Los objetivos específicos son tres: sintetizar fundamentos conceptuales que vinculan economía social y solidaria, cooperativismo y desarrollo territorial; identificar dimensiones económicas y organizacionales mediante las cuales las organizaciones solidarias pueden contribuir al desarrollo local; y diseñar una matriz aplicable a diagnósticos, estudios de caso o investigaciones comparativas.

El artículo se plantea como una propuesta analítica y no como una medición de impacto. Su aporte se concentra en la construcción de criterios verificables para examinar cuándo la economía social y solidaria funciona como infraestructura organizativa del territorio y cuándo permanece como una forma

asociativa de alcance limitado. Esta precisión evita idealizar la asociatividad, lleva la discusión hacia evidencias, indicadores y condiciones de sostenibilidad, y permite una transición directa hacia los fundamentos teóricos que sostienen la matriz propuesta.

2. Marco teórico

2.1. Economía social y solidaria

La economía social y solidaria puede comprenderse como un conjunto de prácticas, organizaciones y principios que buscan articular actividad económica con finalidad social. En esta lógica, el excedente no se reduce a ganancia privada: puede reinvertirse en la organización, en sus socios o en la comunidad. Coraggio (2011) plantea que la economía social y solidaria coloca el trabajo y la reproducción ampliada de la vida por encima de la acumulación de capital; Guridi y Pérez de Mendiguren (2014) la conectan con el desarrollo humano local; y Pérez de Mendiguren et al. (2009) muestran que economía social, empresa social y economía solidaria no son nociones idénticas, aunque comparten una crítica a la reducción de la economía al mercado competitivo.

El cooperativismo es una de las expresiones institucionales más visibles de este campo. La Alianza Cooperativa Internacional define la identidad cooperativa a partir de principios como adhesión voluntaria, control democrático de los miembros, participación económica, autonomía, educación, cooperación entre cooperativas e interés por la comunidad (International Cooperative Alliance, 1995). Estos principios permiten diferenciar a las cooperativas de otras formas empresariales y, al mismo tiempo, exigen verificar si tales valores se expresan en la gestión cotidiana, en la participación de los socios y en los mecanismos de rendición de cuentas.

La literatura reciente insiste en que estas organizaciones no deberían evaluarse solo por su propósito social, sino también por su sostenibilidad económica, capacidad de gestión y contribución verificable al bienestar colectivo. Chaves Ávila y Monzón Campos (2018) subrayan que la economía social dialoga con paradigmas emergentes como la innovación social, la economía circular y la empresa social. Fajardo (2018) advierte que la identificación jurídica de las empresas de economía social requiere criterios claros. La OCDE (2023a, 2023b), por su parte, sostiene que los marcos legales y la medición de impacto son condiciones necesarias para que la economía social y solidaria sea reconocida, apoyada y evaluada sin perder su especificidad.

En América Latina, la economía social y solidaria se ha configurado mediante experiencias muy distintas: cooperativas, emprendimientos comunitarios, agricultura familiar, circuitos de comercialización, organizaciones de trabajadores y respuestas locales ante crisis económicas. Guerra (2013) muestra que las legislaciones latinoamericanas oscilan entre enfoques autogestionarios y visiones sectoriales; Pastore (2015) interpreta la ESS desde una clave socio-territorial; Pérez (2017) revisa el cooperativismo desde una aproximación a la economía social y solidaria; y Jurado (2021) destaca su carácter diverso, situado e históricamente condicionado. Esa diversidad es valiosa, aunque complica cualquier evaluación seria. Por eso conviene evitar definiciones demasiado amplias cuando se busca medir su aporte al desarrollo.

Un antecedente empírico comparable dentro de la región es el análisis de las cooperativas en el estado de Chihuahua, México; Zepeda-Burciaga (2024) muestra que el estudio de la economía social requiere observar simultáneamente el marco jurídico, la distribución territorial de las organizaciones, las capacidades empresariales con enfoque social y las condiciones de formalización. Este referente resulta útil para el presente artículo porque confirma que la evaluación de cooperativas no puede limitarse a su existencia legal, sino que debe incorporar desempeño organizativo, capacidades económicas e inserción territorial.

2.2. Desarrollo territorial y capacidades locales

El desarrollo territorial parte de una idea básica: la economía no ocurre en abstracto. Se produce en espacios concretos donde interactúan actores, instituciones, infraestructura, cultura productiva, redes sociales y mercados. Alburquerque (2004) sostiene que el desarrollo económico local demanda movilización de recursos endógenos, descentralización, concertación territorial y fortalecimiento institucional. Vázquez-Barquero (2007) relaciona el desarrollo endógeno con la capacidad de los territorios para activar recursos, aprendizajes y formas de organización que sostengan procesos productivos.

Desde esta lectura, las cooperativas y asociaciones productivas pueden analizarse como instituciones territoriales que facilitan acción colectiva, aprendizaje económico y ampliación de oportunidades. No obstante, su aporte depende de que logren transformar la organización social en capacidades productivas sostenibles. Mozas-Moral y Bernal-Jurado (2006) vinculan la economía social con el desarrollo territorial al destacar su capacidad para arraigar actividad económica, empleo y cooperación en espacios concretos. Serrano-Robles et al. (2024) muestran que las cooperativas también pueden relacionarse con agendas de sostenibilidad cuando incorporan prácticas alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

La agenda regional reciente subraya la necesidad de fortalecer capacidades territoriales, mejorar la coordinación entre escalas de gobierno, diversificar economías y promover una transformación productiva sostenible e inclusiva (CEPAL, 2025; CEPAL et al., 2025). En esa agenda, la economía solidaria puede tener un papel relevante si articula cooperación, innovación, productividad y acceso a mercados sin perder su base democrática y comunitaria. La clave no está en idealizar lo local. Está en identificar capacidades concretas para sostener procesos económicos con pertinencia territorial.

2.3. Gobernanza democrática, institucionalidad y capital social

La gobernanza democrática es un componente central de la economía solidaria. Las organizaciones cooperativas y asociativas se fundamentan en participación de sus miembros, rendición de cuentas y distribución equitativa de beneficios. Pero estos rasgos no deben presumirse. Requieren normas internas, estatutos, asambleas, auditorías, renovación de liderazgos, mecanismos de resolución de conflictos y transparencia. La Ley General de Cooperativas y la institucionalidad pública asociada al sector ofrecen un marco formal en Guatemala, aunque el análisis territorial exige observar cómo se expresa esa institucionalidad en la práctica (Congreso de la República de Guatemala, 1978; Instituto Nacional de Cooperativas, s. f.).

La OIT (2025a, 2025b) identifica la necesidad de fortalecer capacidades del ecosistema de economía social y solidaria en Guatemala, no solo reconocer su existencia. Esto implica mapear actores, mejorar coordinación institucional, promover asociatividad formal, ampliar capacidades de gestión y orientar instrumentos públicos hacia necesidades reales del sector. En la misma línea, el Ministerio de Economía de Guatemala (2026) ha comunicado esfuerzos de articulación iberoamericana sobre economía social y solidaria, lo cual abre una oportunidad para conectar el debate académico con iniciativas de política pública.

El capital social ayuda a comprender la coordinación económica de estas organizaciones, aunque tampoco debe asumirse como siempre positivo. Redes, confianza y reciprocidad pueden reducir costos de transacción y facilitar cooperación; también pueden reproducir exclusiones internas cuando no existen reglas transparentes. Por ello, en el enfoque propuesto, la gobernanza democrática no se valora por el discurso institucional sino por evidencias observables: participación efectiva, inclusión de mujeres y jóvenes, actas, auditorías, rotación directiva y mecanismos de rendición de cuentas.

2.4 Inclusión financiera responsable

La inclusión financiera es decisiva para el desarrollo territorial. El acceso a cuentas, ahorro, crédito, seguros, pagos digitales y educación financiera puede ampliar oportunidades productivas y reducir vulnerabilidad. Pero el acceso, por sí solo, no garantiza bienestar si no se vincula con capacidades, protección al usuario y uso productivo del financiamiento. El Banco Mundial, mediante Global Findex, ha documentado la relevancia de cuentas, pagos digitales y resiliencia financiera para hogares y pequeños actores económicos (Demirgüç-Kunt et al., 2022).

En Guatemala, la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2024-2027 establece pilares orientados a inclusión financiera digital, MIPYMES, jóvenes y mujeres (Comisión de Inclusión Financiera, 2024). Munguía (2024) también subraya que la inclusión financiera en el país debe considerar barreras de acceso, capacidades financieras y condiciones sociales diferenciadas. En este contexto, las cooperativas de ahorro y crédito pueden ser actores relevantes por su presencia territorial. Aun así, su contribución debe evaluarse con indicadores concretos: crédito productivo, educación financiera, ahorro, tasas, morosidad, protección del socio y uso efectivo del financiamiento.

La literatura sobre microfinanzas y sistemas financieros inclusivos recomienda analizar no solo la oferta de productos, sino el ecosistema que permite que esos productos sean útiles, seguros y sostenibles. Ledgerwood (2013) propone mirar las microfinanzas desde una perspectiva de sistema de mercado financiero. El Banco Mundial (2024b) insiste en escalar programas de inclusión económica mediante rutas que combinen activos, capacidades, acompañamiento y acceso a servicios. Para la economía solidaria, esta lectura es clave: el crédito sin fortalecimiento productivo puede endeudar; el crédito acompañado de capacidades puede abrir oportunidades.

2.5 Articulación comercial, cadenas de valor e innovación productiva

El desarrollo territorial no depende solo de producir. También exige colocar bienes y servicios en mercados con calidad, regularidad y valor agregado. Las cadenas de valor permiten observar cómo se organizan actividades productivas, comerciales y logísticas, así como los vínculos entre productores, intermediarios y compradores. Kaplinsky y Morris (2001) ofrecen una guía de análisis de cadenas de valor útil para identificar funciones, actores, márgenes, gobernanza y posibilidades de mejora productiva.

Las cooperativas y asociaciones pueden fortalecer la posición de pequeños productores cuando facilitan compras colectivas, certificaciones, comercio justo, transformación de productos, marcas territoriales, negociación conjunta y logística compartida. Pero la inserción en mercados trae exigencias concretas: calidad, trazabilidad, cumplimiento de tiempos, financiamiento, digitalización y gestión. Gallego-Bono y Tapia-Baranda (2021) muestran que una aproximación territorial a la economía social, especialmente desde cooperativas agrícolas, permite comprender su potencial transformador, aunque también sus condiciones y límites.

La innovación social y productiva aparece como un componente transversal. Álvarez-González et al. (2023) analizan la innovación social en la economía social como factor de fomento empresarial regional, mientras que la OCDE (2023c) destaca que las compras sociales pueden abrir mercados para entidades de economía social si se diseñan instrumentos adecuados. Por tanto, la economía solidaria no debería verse como una economía de baja exigencia técnica. Tiene que combinar valores democráticos con gestión, calidad, innovación, tecnología y acceso a mercados.

3. Metodología

El artículo se desarrolló como una revisión crítica y sistematizada de literatura con propuesta analítica. Esta ruta metodológica resulta pertinente porque permite integrar aportes teóricos, evidencia

institucional y discusión económica sobre un campo amplio y heterogéneo. A diferencia de una revisión sistemática estricta, la revisión crítica no busca agotar toda la producción existente ni aplicar metaanálisis. Su propósito es ordenar conceptos, identificar tensiones, contrastar perspectivas y derivar una herramienta interpretativa útil para futuras investigaciones. Para reforzar la trazabilidad del proceso se adoptaron criterios de búsqueda, evaluación, análisis y síntesis inspirados en revisiones bibliográficas sistematizadas en ciencias humanas y sociales (Codina, 2020a, 2020b, 2020c).

La búsqueda documental se organizó alrededor de cinco ejes: economía social y solidaria; cooperativismo y asociaciones productivas; desarrollo territorial; inclusión financiera; y gobernanza, capital social, cadenas de valor e innovación. El período de búsqueda y selección se concentró principalmente en publicaciones de 2004 a 2026. Se incluyeron obras anteriores o clásicas únicamente cuando aportaban categorías conceptuales indispensables para comprender el debate, mientras que las fuentes institucionales y de política pública se priorizaron por su actualización, verificabilidad y pertinencia para Guatemala. Se consultaron repositorios y portales institucionales como CEPAL, OIT, OCDE, Banco Mundial, Naciones Unidas, UNRISD, Hegoa, Redalyc, SciELO, CIRIEC-España, REVESCO, páginas oficiales del Estado de Guatemala y repositorios universitarios. Las combinaciones de búsqueda incluyeron expresiones en español e inglés: economía social y solidaria, cooperativismo, desarrollo territorial, desarrollo local, inclusión financiera, gobernanza cooperativa, cadenas de valor.

Para organizar el corpus o recopilación documental, se construyó una matriz de registro detallado con campos de identificación bibliográfica, tipo de fuente, país o región de referencia, eje temático, conceptos clave, evidencia empírica o institucional, aporte potencial a la matriz analítica, limitaciones de la fuente y decisión de inclusión o exclusión. Esta herramienta de captura permitió vincular cada documento con una dimensión de análisis y evitar que las referencias funcionaran como respaldo genérico sin relación directa con los objetivos del estudio.

Los criterios de inclusión consideraron publicaciones académicas sobre economía social, economía solidaria, cooperativismo, desarrollo local o desarrollo territorial; estudios latinoamericanos o aplicables a realidades de países en desarrollo; documentos institucionales recientes de organismos como OIT, CEPAL, OCDE, Banco Mundial y Naciones Unidas; normativa guatemalteca relacionada con cooperativas; y textos con capacidad conceptual o metodológica para sustentar indicadores de análisis. Se incorporaron obras clásicas cuando aportaban categorías indispensables y fuentes recientes cuando actualizaban el debate, especialmente en política pública, medición de impacto, inclusión financiera y transformación productiva.

También se aplicaron cuatro filtros de exclusión. Primero, se descartaron documentos meramente divulgativos, fuentes sin autoría clara o textos sin conexión con procesos económicos verificables. Segundo, se retiraron referencias que no estaban citadas dentro del artículo, para evitar bibliografía decorativa. Tercero, se sustituyeron fuentes cuyo texto completo exigía pago por alternativas legalmente consultables en páginas institucionales, repositorios o revistas de libre acceso. Cuarto, se descartaron textos cuya descripción bibliográfica no correspondía con el contenido disponible en línea o cuyo enlace no permitía verificar el documento citado. La bibliografía quedó integrada por 45 referencias citadas en el texto, seleccionadas por pertinencia temática, acceso verificable y utilidad para sostener la matriz analítica.

La construcción de la matriz analítica se realizó en tres momentos. Primero, se identificaron conceptos recurrentes en la literatura revisada: territorialidad, cooperación, inclusión financiera, gobernanza, productividad, mercado, innovación, sostenibilidad y medición de impacto. Segundo, esos conceptos se depuraron según su pertinencia para el contexto guatemalteco y su posibilidad de traducirse en evidencia observable. Tercero, se organizaron en dimensiones evaluativas con preguntas, indicadores y evidencias posibles. La matriz es una construcción conceptual propia derivada de la revisión crítica y

no una adaptación directa de un modelo previo; su diseño integra aportes de la literatura, pero los reordena en función de las necesidades de evaluación territorial identificadas para Guatemala.

El artículo no mide empíricamente el impacto de cooperativas o asociaciones productivas. Su aporte consiste en proponer un marco analítico verificable para orientar mediciones futuras. Por tanto, los resultados se entienden como hallazgos conceptuales y metodológicos derivados de la revisión crítica, no como resultados estadísticos de trabajo de campo. Esta delimitación evita atribuir efectos causales no demostrados y ubica la contribución del artículo en el plano de la construcción de criterios evaluativos.

4. Resultados

La revisión crítica permitió identificar seis resultados principales. No corresponden a mediciones empíricas de campo, sino a hallazgos derivados del análisis conceptual, normativo e institucional de la literatura seleccionada. Su valor está en ordenar las dimensiones que deberían considerarse al evaluar el aporte territorial de cooperativas y asociaciones productivas en Guatemala.

El primer resultado es que la economía social y solidaria puede operar como infraestructura organizativa del territorio. En contextos donde los mercados son fragmentados y la presencia institucional es limitada, las cooperativas y asociaciones pueden coordinar recursos dispersos, generar confianza, reducir costos de gestión individual y facilitar aprendizaje colectivo. Esta función coincide con enfoques de desarrollo local que privilegian recursos endógenos, articulación institucional y capacidad territorial (Albuquerque, 2004; Mozas-Moral & Bernal-Jurado, 2006; Vázquez-Barquero, 2007).

El segundo resultado es que la inclusión financiera es necesaria, pero insuficiente. Las cooperativas de ahorro y crédito y otras entidades financieras de base territorial pueden ampliar servicios financieros; aun así, su aporte depende de que el financiamiento se vincule con inversión productiva, educación financiera, cultura de ahorro y capacidad de pago. La ENIF 2024-2027 ofrece un marco pertinente para esta dimensión, sobre todo por su atención a MIPYMES, jóvenes, mujeres e inclusión digital (Comisión de Inclusión Financiera, 2024; Demirgüç-Kunt et al., 2022; Munguía, 2024).

El tercer resultado es que el fortalecimiento productivo funciona como puente entre asociatividad y desarrollo económico. Una organización solidaria puede tener legitimidad social, pero su impacto territorial será reducido si no mejora productividad, calidad, tecnificación, diversificación, valor agregado o acceso a insumos. Esta dimensión conecta la economía solidaria con la agenda regional de transformación productiva y con la necesidad de que los territorios generen capacidades económicas sostenibles (CEPAL et al., 2025; Kaplinsky & Morris, 2001; World Bank, 2024b).

El cuarto resultado es que la gobernanza democrática debe verificarse, no presumirse. La literatura cooperativa destaca valores de participación y control democrático, pero la práctica puede mostrar baja participación, captura directiva, débil rendición de cuentas o exclusión de jóvenes y mujeres. Por ello, la evaluación de estas organizaciones requiere evidencias como actas, auditorías, estatutos, participación de socios, rotación de cargos, mecanismos de información y transparencia (Fajardo, 2018; International Cooperative Alliance, 1995; OECD, 2023a).

El quinto resultado es que la articulación comercial determina si el esfuerzo asociativo logra superar esquemas de subsistencia. Las organizaciones solidarias requieren mercados, alianzas, logística, calidad, capacidades de negociación, agregación de oferta y mecanismos de diferenciación. Cuando consiguen insertarse en cadenas de valor o construir circuitos de comercialización propios, pueden retener beneficios en el territorio y reducir dependencia de intermediarios (Gallego-Bono & Tapia-Baranda, 2021; Kaplinsky & Morris, 2001; OECD, 2023c).

El sexto resultado es que la sostenibilidad territorial exige permanencia de beneficios, no solo ejecución de proyectos. Para que la economía solidaria contribuya al desarrollo local debe generar empleo, reinversión, resiliencia, prácticas ambientales responsables, aprendizaje colectivo y cohesión social. Esta dimensión permite valorar si el aporte organizativo trasciende el corto plazo y se convierte

en capacidad territorial acumulada (CEPAL, 2025; Serrano-Robles et al., 2024; Organización de las Naciones Unidas, 2023). Refiérase a la Tabla 1.

Tabla 1. Matriz analítica para evaluar economía solidaria y desarrollo territorial.

Dimensión	Pregunta evaluativa	Indicadores sugeridos	Evidencia posible
Infraestructura organizativa territorial	¿La organización articula actores, recursos y aprendizajes del territorio?	Densidad asociativa, redes locales, alianzas, confianza organizativa, coordinación entre socios, cooperación interinstitucional.	Estatutos, mapas de actores, convenios, entrevistas, registros de participación.
Inclusión financiera responsable	¿Amplía el acceso responsable a servicios financieros?	Crédito productivo, ahorro, educación financiera, seguros, tasas accesibles, uso productivo del financiamiento, protección del socio.	Registros cooperativos, encuestas, entrevistas, informes financieros, datos de cartera.
Fortalecimiento productivo	¿Mejora capacidades económicas locales?	Productividad, tecnificación, diversificación, valor agregado, compras colectivas, asistencia técnica, innovación.	Datos de producción, ventas, registros de capacitación, observación, reportes de asistencia técnica.
Gobernanza democrática	¿La gestión es participativa y transparente?	Asambleas, rendición de cuentas, participación de mujeres y jóvenes, rotación directiva, auditorías, acceso a información.	Actas, estatutos, entrevistas, informes de auditoría, reglamentos internos.
Articulación comercial	¿Mejora el acceso a mercados?	Ventas colectivas, contratos, cadenas de valor, comercio justo, marca territorial, plataformas digitales, logística compartida.	Facturación, convenios, reportes de comercialización, contratos, registros de clientes.
Sostenibilidad territorial	¿Genera beneficios duraderos para el territorio?	Empleo local, reinversión, resiliencia, prácticas ambientales, cohesión social, continuidad organizativa.	Indicadores locales, testimonios, proyectos comunitarios, registros de empleo, informes sociales.

Nota: elaboración propia con base en literatura sobre economía social y solidaria, desarrollo territorial, inclusión financiera, gobernanza cooperativa, medición de impacto y cadenas de valor.

La matriz traduce la revisión crítica en una herramienta operativa. Su utilidad radica en que obliga a precisar dimensión, pregunta evaluativa, indicadores y evidencias, en lugar de formular afirmaciones generales sobre la economía solidaria. También permite reconocer que una organización puede ser fuerte en inclusión financiera, pero débil en articulación comercial; o puede tener cohesión comunitaria, pero bajo fortalecimiento productivo. La matriz ayuda a ubicar fortalezas, brechas y condiciones de mejora.

Para facilitar su aplicación empírica, cada dimensión puede operacionalizarse mediante una escala diagnóstica de cuatro niveles: 0 = ausencia de evidencia, 1 = evidencia incipiente, 2 = evidencia parcial y 3 = evidencia consolidada. La unidad de análisis puede ser una cooperativa, asociación productiva, red territorial o conjunto de organizaciones de un municipio o región. La valoración debería combinar revisión documental, registros administrativos, entrevistas a directivos y socios, información financiera, datos productivos y observación territorial. De esta manera, los indicadores sugeridos no funcionan como variables cerradas, sino como criterios verificables que pueden adaptarse al sector, territorio y disponibilidad de información.

La matriz, además, es compatible con los llamados a medir impacto en la economía social y solidaria (Saiz-Álvarez & Palma-Ruiz, 2019). La OCDE (2023b) advierte que la medición de impacto es especialmente desafiante en este campo porque las entidades combinan objetivos económicos, sociales, democráticos y territoriales. Por eso la matriz propuesta no se limita a indicadores financieros ni a percepciones comunitarias; combina evidencia documental, datos productivos, registros organizacionales, entrevistas, información financiera y observación territorial.

Tabla 2. Tensiones y condiciones de fortalecimiento de la economía social y solidaria.

Tensión	Riesgo principal	Condición de fortalecimiento
Asociatividad sin productividad	Bajo impacto económico real.	Planes productivos, asistencia técnica y medición de resultados.
Redes débiles o aisladas	Baja capacidad de incidencia territorial.	Alianzas locales, cooperación interinstitucional y articulación con políticas públicas.
Participación formal	Gobernanza débil o capturada.	Transparencia, formación dirigencial y rendición de cuentas.
Dependencia externa	Insostenibilidad institucional.	Autonomía financiera, diversificación de ingresos y capacidades internas.
Baja escala	Dificultad para competir.	Integración en redes, compras colectivas y cadenas de valor.
Escasa innovación	Estancamiento productivo.	Digitalización, tecnificación, innovación social y gestión del conocimiento.
Débil medición	Invisibilidad del impacto.	Indicadores económicos, sociales, ambientales y territoriales.

Nota: elaboración propia a partir de las tensiones identificadas en la revisión crítica de literatura.

La Tabla 2 cumple una función complementaria a la matriz principal ya que no agrega nuevas dimensiones, sino que identifica condiciones críticas para evitar lecturas ingenuas del fenómeno. En términos evaluativos, permite pasar de la pregunta por la existencia de organizaciones solidarias a la pregunta por su desempeño, autonomía, capacidad de innovación y sostenibilidad. Su lectura resulta útil para investigadores, formuladores de política pública y organizaciones territoriales que necesiten priorizar acciones de fortalecimiento antes de atribuir impactos.

5. Discusión

Los resultados ubican la economía social y solidaria en un punto intermedio entre política social, economía productiva y desarrollo territorial. Esa ubicación importa porque evita dos reduccionismos. El primero consiste en verla únicamente como mecanismo asistencial para poblaciones vulnerables. El

segundo consiste en evaluarla solo con criterios empresariales convencionales, sin reconocer su lógica comunitaria, democrática y territorial.

Desde una perspectiva económica, el aporte de cooperativas y asociaciones productivas debe evaluarse por su capacidad para movilizar recursos, generar ingresos, ampliar financiamiento, mejorar productividad y conectar actores locales con mercados. Desde una perspectiva territorial, debe observarse si esas capacidades permanecen en la comunidad, fortalecen redes locales y contribuyen a reducir brechas. Desde una perspectiva organizacional, debe analizarse si la gobernanza interna es transparente, participativa y sostenible.

El caso guatemalteco ofrece un campo relevante para esta discusión. La presencia de cooperativas y organizaciones asociativas muestra una base institucional importante, pero el desafío está en determinar en qué medida esa base incide en procesos de desarrollo territorial. El dato reportado por la OIT sobre la amplitud del cooperativismo y de otras expresiones de economía social y solidaria en Guatemala permite dimensionar el potencial del sector; sin embargo, ese potencial no sustituye la necesidad de estudios empíricos sobre impacto real (ILO, 2025a, 2025b).

La política pública tiene un papel central. Si las organizaciones solidarias se dejan solas, muchas pueden quedar limitadas por problemas de escala, gestión o mercado. Si se las trata únicamente como receptoras de ayuda, pueden perder autonomía. Una política pertinente debería fortalecer capacidades sin sustituir la gestión interna. Esto incluye educación financiera, formación administrativa, asistencia técnica, innovación productiva, digitalización, compras públicas locales, acceso a financiamiento y apoyo para la comercialización (OECD, 2023a, 2023c; World Bank, 2024b).

En este sentido, la economía solidaria puede dialogar con la agenda regional de transformación productiva. América Latina requiere aumentar productividad, diversificar economías, generar valor agregado y financiar nuevas capacidades productivas (CEPAL et al., 2025). Las cooperativas y asociaciones productivas pueden participar en esa agenda si se fortalecen como actores económicos reales y no solo como organizaciones comunitarias de subsistencia. De lo contrario, el reconocimiento normativo de la economía solidaria puede quedar desconectado de cambios verificables en productividad, ingresos, autonomía organizativa y sostenibilidad territorial.

La discusión también permite advertir una tensión metodológica. La literatura sobre economía solidaria suele resaltar valores normativos; las revistas de economía aplicada, en cambio, exigen evidencia, indicadores y criterios de verificabilidad. La matriz propuesta intenta tender un puente entre ambos planos. Reconoce la especificidad ética y democrática de la economía solidaria, pero exige evidencias sobre desempeño financiero, productividad, gobernanza, mercado y sostenibilidad territorial.

La selección bibliográfica forma parte de la contribución metodológica del manuscrito. No se privilegió la cantidad de referencias, sino su pertinencia, trazabilidad y posibilidad de consulta por parte de lectores y pares evaluadores. Esta decisión fortalece la transparencia del artículo, porque cada fuente incluida cumple una función dentro del argumento y puede revisarse para verificar el sustento conceptual, normativo o institucional utilizado.

También es necesario reconocer los límites de la propuesta. La matriz analítica no sustituye la investigación empírica ni permite afirmar impactos específicos sin datos. Su función es orientar el diseño de estudios territoriales, diagnósticos cooperativos o investigaciones comparativas. Por ello, debe entenderse como una herramienta abierta, ajustable según sector, territorio, tipo de organización y disponibilidad de información. Una aplicación posterior tendría que contrastar la matriz con datos primarios, registros financieros, entrevistas, observación de campo y series territoriales, especialmente para diferenciar entre presencia organizativa, desempeño económico y efectos sostenidos en el desarrollo local.

6. Conclusiones y recomendaciones

La economía social y solidaria constituye una vía pertinente para pensar el desarrollo territorial en Guatemala, especialmente en contextos marcados por desigualdad, baja inclusión financiera, fragmentación productiva e informalidad. Las cooperativas y asociaciones productivas pueden contribuir a organizar recursos locales, ampliar servicios financieros, fortalecer capacidades económicas, mejorar comercialización y promover beneficios comunitarios.

Pero su aporte no debe asumirse como automático. La existencia formal de una organización solidaria no garantiza desarrollo territorial. Su contribución depende de la calidad de la gobernanza, el uso productivo del financiamiento, la capacidad de innovación, la articulación con mercados, la sostenibilidad institucional y la medición sistemática de resultados.

La matriz propuesta aporta una herramienta inicial para evaluar el papel de cooperativas y asociaciones productivas desde seis dimensiones: infraestructura organizativa territorial, inclusión financiera responsable, fortalecimiento productivo, gobernanza democrática, articulación comercial y sostenibilidad territorial. Su utilidad está en pasar de afirmaciones generales a criterios evaluativos más precisos. También permite identificar tensiones frecuentes: asociatividad sin productividad, redes débiles, participación formal, dependencia externa, baja escala, escasa innovación y débil medición.

Se sugiere aplicar la matriz en estudios de caso territoriales, especialmente en regiones con presencia cooperativa, agrícola, artesanal o comercial. En Guatemala, el oriente del país podría ofrecer un escenario relevante para analizar asociaciones productivas, cooperativas de ahorro y crédito, organizaciones rurales y redes de comercialización local. Estos estudios permitirían contrastar la propuesta con evidencia empírica y ajustar los indicadores según realidades específicas.

Se plantea fortalecer la economía solidaria mediante asistencia técnica, educación financiera, innovación productiva, digitalización, mecanismos de comercialización, apoyo a compras colectivas, compras públicas locales y medición de resultados. El reto no consiste únicamente en reconocer la importancia social de estas organizaciones, sino en crear condiciones para que se conviertan en actores económicos sostenibles, democráticos y territorialmente relevantes.

Finalmente, se recomienda que futuras investigaciones apliquen la matriz en casos territoriales concretos, con información primaria y secundaria suficiente para comparar organizaciones, sectores y regiones. Esa aplicación permitiría transformar la propuesta analítica en evidencia empírica, identificar qué dimensiones tienen mayor peso en cada contexto y precisar qué instrumentos de política pública fortalecen con mayor efectividad a la economía social y solidaria en Guatemala.

Contribuciones de los autores según CRediT: “El autor ha leído y aprobado la versión publicada del manuscrito”.

Conflictos de interés: “El autor declara que no existen conflictos de interés”.

Referencias

- Albuquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 157-171. <https://doi.org/10.18356/5a9b65f3-es>
- Álvarez-González, L. I., Coque-Martínez, J., & Sanzo-Pérez, M. J. (2023). La innovación social en la economía social y su fomento en un entorno regional. El caso del Principado de Asturias. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 108, 99-130. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.108.23008>
- Borzaga, C., Salvatori, G., & Bodini, R. (2017). *Social and solidarity economy and the future of work*. International Labour Organization. <https://www.ilo.org/publications/social-and-solidarity-economy-and-future-work>
- Buenadicha, C., Virviescas-Mendoza, T., Gordon-Luna, P., Cardeña-Rodríguez, E., & Lecaros, C. (2024). *Ecosistema del emprendimiento por oportunidad en Guatemala*. BID Lab.

- <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Ecosistema-del-emprendimiento-por-oportunidad-en-Guatemala.pdf>
- CEPAL. (2025). *Panorama del desarrollo territorial de América Latina y el Caribe, 2024: Nuevas capacidades para la transformación territorial*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/81240-panorama-desarrollo-territorial-america-latina-caribe-2024-nuevas-capacidades-la>
- CEPAL, OCDE, CAF, & Comisión Europea. (2025). *Perspectivas económicas de América Latina 2025: Impulsando y financiando la transformación productiva*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/83224-perspectivas-economicas-america-latina-2025-impulsando-financiando-la>
- Chaves-Ávila, R., & Monzón Campos, J. L. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50. https://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/CIRIEC_9301_Chaves_Monzon.pdf
- Codina, L. (2020a). Revisiones bibliográficas sistematizadas en Ciencias Humanas y Sociales. 1: Fundamentos. En C. Lopezosa, J. Díaz-Noci & L. Codina (Eds.), *Methodos. Anuario de Métodos de Investigación en Comunicación Social* (pp. 50-60). <https://doi.org/10.31009/methodos.2020.i01.05>
- Codina, L. (2020b). Revisiones sistematizadas en Ciencias Humanas y Sociales. 2: Búsqueda y evaluación. En C. Lopezosa, J. Díaz-Noci & L. Codina (Eds.), *Methodos. Anuario de Métodos de Investigación en Comunicación Social* (pp. 61-72). <https://doi.org/10.31009/methodos.2020.i01.06>
- Codina, L. (2020c). Revisiones sistematizadas en Ciencias Humanas y Sociales. 3: Análisis y síntesis de la información cualitativa. En C. Lopezosa, J. Díaz-Noci & L. Codina (Eds.), *Methodos. Anuario de Métodos de Investigación en Comunicación Social* (pp. 73-87). <https://doi.org/10.31009/methodos.2020.i01.07>
- Comisión de Inclusión Financiera. (2024). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera para Guatemala 2024-2027*. <https://www.enif.gt/wp-content/uploads/2025/02/ENIF-2024-2027-1.pdf>
- Congreso de la República de Guatemala. (1978). Decreto número 82-78: Ley General de Cooperativas. https://www.congreso.gob.gt/assets/uploads/info_legislativo/decretos/1978/gtdcx82-78.pdf
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. Abya-Yala. https://dhls.hegoa.ehu.eus/uploads/resources/5448/resource_files/Coraggio_ESS_Trabajo_antes_que_capital.pdf
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19*. World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/099818107072234182>
- Fajardo, G. (2018). La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 128, 99-126. <https://doi.org/10.5209/REVE.60209>
- Gallego-Bono, J. R., & Tapia-Baranda, M. R. (2021). A territorial-driven approach to capture the transformative momentum of the social economy especially from agricultural cooperatives. *Agriculture*, 11(12), 1281. <https://doi.org/10.3390/agriculture11121281>
- Guerra, P. (2013). Las legislaciones sobre economía social y solidaria en América Latina: Entre la autogestión y la visión sectorial. *Revista de la Facultad de Derecho*, 33, 73-94. <https://revista.fder.edu.uy/index.php/rfd/article/view/5>
- Guridi, L., & Pérez de Mendiguren, J. C. (2014). *La dimensión económica del desarrollo humano local: La economía social y solidaria*. Universidad del País Vasco/Hegoa. https://publicaciones.hegoa.ehu.eus/uploads/pdfs/265/Economia_social_y_solidaria_DHL.pdf?1488539833=
- Instituto Nacional de Estadística. (2024). *Informe de indicadores estadísticos empresariales con enfoque de género en Guatemala*. <https://www.ine.gob.gt/wp-content/uploads/2024/03/INFORME-DE-INDICADORES-ESTADISTICOS-EMPRESARIALES-CON-ENFOQUE-DE-GENERO-1.pdf>
- Instituto Nacional de Cooperativas [INACOP]. (s. f.). *Ley general de cooperativas y su reglamento*. <https://www.inacop.gob.gt/leyes-y-reglamentos/>

- International Cooperative Alliance. (1995). *Statement on the cooperative identity*. <https://ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>
- International Labour Organization. (2022). *Resolution concerning decent work and the social and solidarity economy*. <https://www.ilo.org/resource/record-decisions/ilc/110/resolution-concerning-decent-work-and-social-and-solidarity-economy>
- International Labour Organization. (2025a). *Diagnóstico y mapeo de la economía social y solidaria en Guatemala*. <https://www.ilo.org/es/publications/diagnostico-y-mapeo-de-la-economia-social-y-solidaria-en-guatemala>
- International Labour Organization. (2025b). *Síntesis del diagnóstico y mapeo de la economía social y solidaria en Guatemala*. <https://www.ilo.org/es/publications/sintesis-del-diagnostico-y-mapeo-de-la-economia-social-y-solidaria-en>
- Jurado, E. A. (2021). Economía social y solidaria como configuración heterogénea y diversa. El caso de la Provincia de Mendoza (Argentina). *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 102, 259-289. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.102.16177>
- Juste-Carrión, J. J., Gómez-García, J. M., & Fernández-Arufe, J. E. (2011). Economía social y desarrollo local/rural: un análisis de sus sinergias. *Estudios de Economía Aplicada*, 29(1), 189-222. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3656083>
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001). *A handbook for value chain research*. International Development Research Centre. https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/Value_Chain_Handbook.pdf
- Ledgerwood, J. (Ed.). (2013). *The new microfinance handbook: A financial market system perspective*. World Bank. <https://hdl.handle.net/10986/12272>
- Ministerio de Economía de Guatemala. (2026). *Guatemala consolida su compromiso con la Economía Social y Solidaria en Iberoamérica*. <https://www.mineco.gob.gt/guatemala-consolida-su-compromiso-con-la-economia-social-y-solidaria-en-iberoamerica>
- Mozas-Moral, A., & Bernal-Jurado, E. (2006). Desarrollo territorial y economía social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 55, 125-140. https://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/5504_Mozas_y_Bernal.pdf
- Munguía, E. I. (2024). Un acercamiento a la inclusión financiera en Guatemala. *Landivar Economics Revista Académica* 1, 29-38. <https://biblioteca.url.edu.gt/wp-content/uploads/CParens/Boletines/LEconomics/RevistaAcademica-no1/04.pdf>
- OECD. (2025). *Labels for the social economy*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f513fd53-en>
- OECD. (2023a). *Policy guide on legal frameworks for the social and solidarity economy*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9c228f62-en>
- OECD. (2023b). *Policy guide on social impact measurement for the social and solidarity economy*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/270c7194-en>
- OECD. (2023c). *Buying social with the social economy*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/c24fccd0-en>
- Pastore, R. (2015). Economía social y solidaria en clave de desarrollo socio-territorial en Argentina: Conceptos, políticas públicas y experiencias desde la universidad. *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 7, 109-128. <http://hdl.handle.net/10469/7844>
- Pérez, Á. (2017). Aproximación a la Economía Social y Solidaria: Cooperativismo venezolano. *Economía*, 42(43), 175-210. <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/economia/article/view/10431/10343>
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E., & Guridi, L. (2009). Economía social, empresa social y economía solidaria: Diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, 1, 1-41. <https://hemeroteca.hegoa.ehu.eus/es/publications/904>
- Resolución A/RES/77/281. [Organización de las Naciones Unidas, Asamblea General]. 27 abril de 2023. <https://undocs.org/A/RES/77/281>
- Saiz-Álvarez, J. M., & Palma-Ruiz, J. M. (2019). Entrepreneurship in the solidarity economy: a valuation of models based on the quadruple Helix and Civil Society. En V. Ratten, P. Jones, V. Braga, C. Marques (Eds.), *Subsistence Entrepreneurship: The Interplay of Collaborative Innovation, Sustainability, and Social Goals* (pp. 33-50). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-11542-5_4

- Serrano-Robles, E., Buil-Fabregà, M., Masferrer-Llabrés, N., & Garau-Rolandi, M. (2024). Una primera aproximación a la adopción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en las cooperativas industriales de Catalunya. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 110, 97-127. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.110.24789>
- Utting, P., van Dijk, N., & Matheï, M. A. (2014). *Social and solidarity economy: Is there a new economy in the making?* UNRISD Occasional Paper 10. https://base.socioeco.org/docs/op10_utting_et_al_1.pdf
- Vázquez-Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno: Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales*, 11, 183-210. <https://ebuah.uah.es/xmlui/handle/10017/30354>
- World Bank. (2024a). *Guatemala Poverty and Equity Brief: October 2024*. World Bank Group. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099713101062517013>
- World Bank. (2024b). *The State of Economic Inclusion Report 2024: Pathways to Scale*. World Bank Group. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2076-2>
- Zepeda-Burciaga, L. F. (2024). La economía social en México: Análisis de las cooperativas en el estado de Chihuahua. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 1(1), 89-104. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v1i1.1672>



Artículo

La teoría de juegos aplicada en los mecanismos de rendición de cuentas en México

Game theory applied to mechanisms of surveillance in Mexico

Carlos Heriberto Flores-Orona¹, José Antonio Carrillo-Viramontes^{2*}, David Vázquez-Guzmán³

¹ Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Chihuahua, México; carlos.fo@chihuahua.tecnm.mx; ORCID: 0000-0001-6304-9643

² Departamento de Economía y Finanzas, Universidad de Guanajuato, México; ja.carrillo@ugto.mx; ORCID: 0000-0002-0824-4128

³ Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México; david.vazquez@uacj.mx; ORCID: 0000-0001-8254-9766

* Autor de correspondencia / Correspondence author

Recibido: 12/05/2026; Aceptado: 23/06/2026; Publicado: 01/07/2026.

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2339>

Resumen: La corrupción es uno de los principales obstáculos para la eficiencia del servicio público especialmente en México donde su presencia se manifiesta en el actuar cotidiano de los servidores públicos. Este trabajo aplica la teoría de la inspección, proveniente de la teoría de juegos, para analizar los incentivos y estrategias que influyen en la veracidad de las declaraciones patrimoniales y de intereses (DPI). Aquí se construye un juego donde el servidor público decide entre declarar correctamente (p) o falsear ($1 - p$) su DPI. Esto derivado de sus acciones o posibles estrategias, es decir si el servidor público decide realizar correctamente o falsear su DPI. Una vez que el servidor ha emitido su declaración, el órgano auditor o la institución observa la declaración y decide si audita o no dicha declaración. Aquí finalmente se examinan las condiciones bajo las cuales un servidor público optaría por mentir, y se concluye que es necesario fortalecer el régimen sancionador para mejorar los mecanismos de transparencia y rendición de cuentas, y con ello, la efectividad del Sistema Nacional Anticorrupción en México. Se calibra el modelo con datos estadísticos tomados del Censo Nacional de Gobierno Federal (CNGF) que apoyan la propuesta teórica.

Palabras clave: Corrupción, Servicio público, Teoría de la inspección, Declaración patrimonial, Sistema Nacional Anticorrupción, Sanciones administrativas.

Clasificación JEL: D73; H83; D82.

Como citar / How to cite:

Flores-Orona, C. H., Carrillo-Viramontes, J. A., & Vázquez-Guzmán, D. (2026). La teoría de juegos aplicada en los mecanismos de rendición de cuentas en México. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 3(2), 66–84. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v3i2.2339>



Este artículo está bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución/Reconocimiento NoComercial 4.0 Internacional. This article is under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

Abstract: Corruption is one of the main obstacles to the efficiency of public service, especially in Mexico, where it is manifested in the day-to-day conduct of public officials. This paper applies inspection theory, derived from game theory, to analyze the incentives and strategies that influence the truthfulness of declarations of assets and interests (DPI). Here we construct a game in which the public official decides between declaring truthfully (p) or falsifying ($1 - p$) their DPI. This choice derives from their actions or possible strategies, that is, whether the public official decides to file their DPI correctly or to falsify it. Once the official has submitted the declaration, the auditing body or institution observes it and decides whether to audit the declaration. Finally, the conditions under which a public official would choose to lie are examined, and it is concluded that it is necessary to strengthen the sanctioning regime to improve transparency and accountability mechanisms and, thereby, the effectiveness of the National Anti-Corruption System in Mexico. The model is calibrated with statistical data taken from the National Census of the Federal Government (CNGF) that support the theoretical proposal.

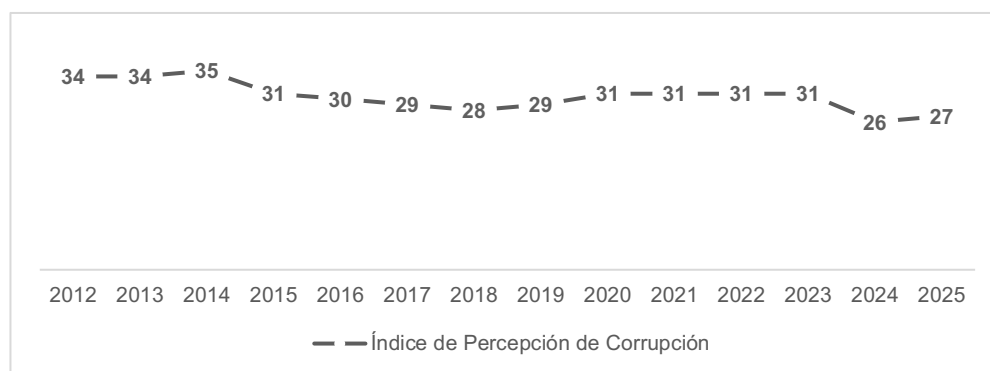
Keywords: Corruption, Public service, Signaling theory, Asset declaration, National Anti-Corruption System, Administrative sanctions.

JEL Classification: D73; H83; D82.

1. Introducción

La corrupción es el flagelo de los países en vías de desarrollo. Es una de las más importantes trampas de desarrollo en la que un país, con un pobre esquema de gobierno, enfrenta las consecuencias en el largo plazo de un pobre desempeño económico (Collier, 2007, p. 64). La corrupción también se define como el abuso de la confianza pública, y es, en efecto, un robo a la nación, con las consecuencias propias de un crimen en gran escala (Todaro & Smith, 2020, p. 593). Para México, se ha documentado el cúmulo de consecuencias económicas y políticas de la corrupción, y el escenario no es prometedor (Carrillo-Viramontes et al., 2024). México se ubica en la posición 141 de 182 países evaluados para el año 2025. En 2025, México obtuvo una calificación de 27 puntos de 100 posibles. En la información histórica consultada en transparencia internacional México en el año 2025 muestra la percepción más alta de corrupción desde 2014, y si bien es cierto estas son malas noticias, esto todavía indica un problema crónico para nuestro país. Refiérase a la Figura 1.

Figura 1. Índice de percepción de corrupción histórico de México.



Fuente: elaboración propia con datos de Transparencia Internacional.

En 2023, según datos de INEGI (2024), 14.0% de la población mexicana de 18 años y más fue víctima de algún acto de corrupción. La prevalencia en hombres fue de 18.8% y en mujeres, de 9.6%. Además, de

las personas que tuvieron contacto con autoridades de seguridad pública en 2023, 59.4% fue víctima de corrupción. Este ha sido el trámite con mayor proporción de víctimas de corrupción desde 2013.

Por otro lado, en el año 2023 a su vez, se dice que 14 de cada 100 personas de 18 años y más que tuvieron contacto con servidoras o servidores públicos experimentaron algún acto de corrupción en al menos uno de los pagos, trámites y solicitudes realizados. Desde 2013, los trámites realizados ante alguna instancia del gobierno estatal, como el pago del impuesto vehicular, los trámites en el registro civil, los relacionados con la propiedad, o ante el Ministerio Público, entre otros, tuvieron la mayor prevalencia de corrupción. En segundo lugar, se ubicaron los trámites del orden municipal como el pago del agua, el predial y otros servicios municipales. Cabe resaltar que, mientras la prevalencia de corrupción en trámites estatales y federales disminuyó en 2023 respecto a 2021, la prevalencia de corrupción en trámites municipales tuvo una tendencia al alza desde 2013.

En esta misma senda, la corrupción en el país se da con diversidad de intensidad en cada uno de los estados. Los datos sugieren de forma general que las dinámicas políticas, urbanas y gobernanza pueden gestar una influencia en los niveles percibidos o reportados de corrupción, a su vez se percibe una concentración media alta en lo que respecta al centro-norte del país en lo que respecta a los niveles reportados más altos de corrupción, como también en los estados de México que han resultado politizados tal vez porque existen potenciales figuras a ser candidatos políticos. Tal como menciona Brown (2011), en el caso de la corrupción, la polarización ideológica puede aumentar los incentivos para que los políticos expongan prácticas corruptas de la oposición.

Por otra parte, en la Tabla 1, se puede observar que para el año 2023, el estado que presentó los índices más elevados de corrupción según el reporte de INEGI es Chihuahua con un porcentaje de 21.9%, seguido por Guerrero con el 18.3% y Oaxaca con el 16.7%. Entonces, utilizando datos de otros estados, en esa misma encuesta, parece ser que la tendencia nacional de corrupción sigue un patrón regional. Por lo tanto, esta investigación se concentrará en el ejercicio de la función pública para la construcción del modelo.

Tabla 1. Porcentaje de personas de 18 años y más víctima de corrupción serie bienal de 2013 a 2023.

Entidad Federativa	2013	2015	2017	2019	2021	2023
Nacional	12.1	12.6	14.6	15.7	14.7	14
Aguascalientes	6.2	8.3	14.6	14.7	11.3	12
Baja California	11.6	14.1	13.8	11.3	19.4	14.6
Baja California Sur	6.7	11.2	11.9	7.7	5.2	10.5
Campeche	8.4	9.8	12.7	14	14.4	11.8
Coahuila de Zaragoza	8.1	11.1	11.3	15.4	11.5	11.5
Colima	6.2	7.6	10.6	6.9	6.2	10.3
Chiapas	8.3	8.7	16.2	14.1	12.3	12.6
Chihuahua	14.7	17.6	15.6	9.4	10.4	21.9
Ciudad de México	18	16.2	20.1	20.7	16.2	15.7
Durango	7.5	14.3	16	25.4	18.4	15.3
Guanajuato	9.2	7.3	9	16.2	15.8	10.9
Guerrero	5.7	10.4	14.3	15.8	13.3	18.3
Hidalgo	8.2	14.7	13.1	9.9	9.4	13.1
Jalisco	13	14.4	13.9	16.1	12.2	14.6

Entidad Federativa	2013	2015	2017	2019	2021	2023
México	16.3	12.3	15.9	20.7	17.7	12
Michoacán	12.5	16.3	14.8	10.2	15.9	12.6
Morelos	7.7	20.1	17.2	16.4	15.5	13.7
Nayarit	7.7	7.1	11	15.4	9.5	9.5
Nuevo León	6.3	7.9	13.7	10.3	10.7	13.4
Oaxaca	12.4	12.4	11.2	15.9	14.8	16.7
Puebla	11.1	12.3	9.6	15.7	19.6	11.9
Querétaro	7.4	13.1	11.8	11.3	8.4	12.4
Quintana Roo	13.9	13.1	17.6	19.9	20.4	17
San Luis Potosí	18	10.9	16.7	13.1	12.6	15.6
Sinaloa	9.9	18.1	14	12.4	16.5	17.7
Sonora	5.1	14.1	15.2	12.6	16.9	16.1
Tabasco	13.7	12	14.7	8.6	16.2	17.9
Tamaulipas	6	8.2	11.3	7.7	9.1	12.7
Tlaxcala	12.8	13.2	12.6	11.6	8.8	15.2
Veracruz	9.2	7	10.6	13.2	16.9	13.7
Yucatán	9.6	13.6	12.3	13.3	11.1	11.4
Zacatecas	11.3	6.8	11.1	6.9	8.2	8.9

Fuente: elaboración propia con información de INEGI.

Hasta este momento se tiene información oficial que muestra que existe una participación importante por parte de los servidores públicos en actos de corrupción en diversos actos administrativos y en la mayoría de los casos resultan como una medida para agilizar un trámite o evadir la justicia. Por lo tanto, resulta importante cuestionarse de qué forma se debe de desincentivar las malas prácticas en el servicio público para salvaguardar la honestidad, justicia y credibilidad de las instituciones públicas.

En otras palabras, el objetivo de este estudio es identificar los umbrales críticos de castigos, probabilidad de auditoría y eficiencia fiscalizadora que (des)incentivan la corrupción en las declaraciones patrimoniales de servidores públicos en México; esto mediante el uso de la teoría de juegos.

2. La corrupción en México y los servidores públicos

En este apartado se expone la justificación para centrar el estudio en los servidores públicos en México como objeto de análisis de la corrupción. Se presenta el marco jurídico vigente que regula su conducta y obligaciones, con el fin de comprender la naturaleza y alcance del problema, y se motiva la construcción de un modelo de toma de decisiones que represente las elecciones estratégicas de los funcionarios en el ejercicio del gobierno. Este marco permite vincular las normas y sanciones aplicables con los incentivos individuales y las restricciones institucionales, lo que facilita el análisis formal de por qué y cuándo los servidores públicos optan por declarar verazmente sus bienes e intereses o por falsearlos.

2.1. Sistema Nacional Anticorrupción

El Sistema Nacional Anticorrupción (SNA) es una ambiciosa innovación institucional que crea mecanismos de coordinación entre todos los órdenes de gobierno implicados en la prevención y combate

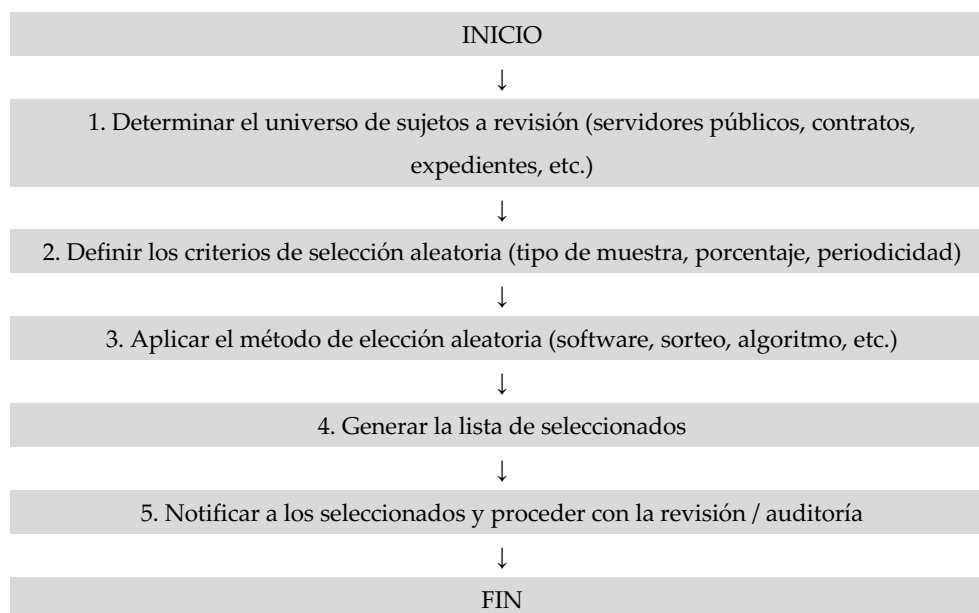
a la corrupción, y la fiscalización de los recursos públicos. En este sistema, el Comité Coordinador está presidido por un miembro del Comité de Participación Ciudadana, una entidad integrada por cinco personas que tengan una reconocida trayectoria en el campo del impulso a la transparencia y el combate a la corrupción (Monsiváis-Carrillo, 2020). En México se ha buscado incansablemente la rendición de cuentas y el combate a la corrupción, de tal modo que se han desarrollado mecanismos que ayuden a lograr estos objetivos. Dentro de los mecanismos previamente desarrollados se encuentra la Declaración Patrimonial y de Intereses (DPI) como herramienta clave de transparencia, misma que se justifica en México a partir de la Ley General de Responsabilidades Administrativas (LGRA).

2.2. Ley General de Responsabilidades Administrativas

En lo que respecta al marco Jurídico La Ley General de Responsabilidades Administrativas (LGRA) fue publicada el 18 de julio de 2016 en el Diario Oficial de la Federación (DOF) y entró en vigor el 19 de julio de 2017. Esta ley forma parte del marco legal del Sistema Nacional Anticorrupción (SNA) y establece las responsabilidades, obligaciones y sanciones para los servidores públicos y particulares que incurran en faltas administrativas o actos de corrupción.

En el caso de México se rescata lo siguiente: en el artículo 32 de esta ley se menciona que estarán obligados a presentar las declaraciones de situación patrimonial y de intereses, bajo protesta de decir verdad y ante las secretarías o su respectivo órgano interno de control, todos los servidores públicos. Mientras que en su artículo 13 menciona que las autoridades investigadoras determinaran que de los actos u omisiones investigados se desprenden tanto la comisión de faltas administrativas graves como no graves. Por otra parte, en lo que respecta a lo que se define a la evolución patrimonial, el artículo 30 menciona que las secretarías y los órganos internos de control, según sea el caso, deberán realizar una verificación aleatoria de las declaraciones patrimoniales que obren en el sistema de evolución patrimonial, de declaración de intereses y constancia de presentación de declaración fiscal, así como de la evolución del patrimonio de los servidores públicos. De no existir ninguna anomalía expedirán la certificación correspondiente, la cual se anotará en dicho sistema. En caso contrario, iniciarán la investigación que corresponda (refiérase a la Figura 2).

Figura 2. Flujograma del proceso de selección aleatoria.



Fuente: Elaboración Propia con información de la LGRA.

Es a partir de estos argumentos jurídicos que el servicio público en México se norma. Y en este mismo sentido forjan los pilares en lo que respecta al que hacer del servidor público. Es decir, el servidor público se enfrentará en caso de alguna anomalía desempeñando sus funciones a lo que la LGRA determina. Asimismo, es que se determina la facultad por parte de la autoridad en este caso la Secretaría de la Función Pública cuales son los alcances y limitaciones que tiene como autoridad. Es importante aclarar que los señalamientos en lo que respecta a la LGRA se invocan dado que en función de la eficiencia de la autoridad para aplicar la ley es que las conductas de los servidores públicos se verán o no incentivadas a llevar actos de corrupción en México.

3. Revisión de la literatura en materia de corrupción

Las bases en lo que respecta al tema de corrupción pueden ser sustentadas a partir de los argumentos por parte de Becker (1968) al mencionar que una persona comete un delito si la utilidad esperada que obtiene de él es mayor que la utilidad que podría obtener utilizando su tiempo y otros recursos en actividades alternativas. Sin embargo, a partir de la teoría de las actividades rutinarias, Cohen y Felson (1979) establecen que para que se genere la ocurrencia de un delito deben converger en el tiempo y el espacio tres elementos: un infractor motivado, un objetivo adecuado y la ausencia de un guardián. Es en este sentido que, el crimen se define como un costo de oportunidad llevado a cabo por un individuo, pero que a su vez se puede ver motivado por escenarios como lo son el tiempo y el espacio. Es decir, un cargo en la administración pública, un ingreso que nunca más podrá lograr obtener, y en este mismo sentido, si existe un infractor motivado (un funcionario público), un objetivo adecuado (un acto de corrupción), y la falta de un guardián público, esto traerá como resultado ejecutar actos de corrupción dentro del desempeño público.

Por lo anterior, lo que requieren los programas contra la corrupción es disminuir los incentivos, aminorar la proclividad a usar la corrupción para evitar una fila, obtener un descuento o ganar tiempo en los procesos burocráticos. Además, parte de la corrupción está en el compadrazgo y el favoritismo. La corrupción administrativa en México es un referente obligado para todos los funcionarios que deseen comprender y actuar contra este flagelo, porque las campañas sociales, spots radiofónicos y anuncios contra la corrupción no han tenido el efecto deseado (Estrada-Rodríguez, 2013). También los factores institucionales son los mejores predictores de la corrupción, tales como la democracia, la educación y la eficiencia del gobierno, y estos muestran una asociación significativa con la corrupción (Flores-Márquez & Jiménez-Gómez, 2024).

Como parte de la revisión se identifica que los factores más relevantes para identificar corrupción son las relaciones entre compradores y proveedores, más que las características individuales de los contratos. La corrupción en las adquisiciones públicas representa una amenaza significativa para el crecimiento económico y el bienestar social, debido a la dificultad de identificar y rastrear prácticas corruptas entre el gobierno y el sector privado (Aldana et al., 2022). Ante este desafío, Aldana et al. (2022) proponen un modelo de aprendizaje automático llamado *hyper-forest*, basado en clasificadores de bosque aleatorio, que permite predecir y detectar contratos corruptos en México con alta precisión, aunque este último hecho pudiera ser interesante para investigaciones en el futuro.

El enfoque del estudio de la corrupción se centra en gran manera en el otorgamiento de contratos por parte del gobierno a empresas privadas. Por ejemplo, se establece que la contratación pública es una herramienta importante mediante la cual el gobierno puede orientar el rumbo del desarrollo económico, proteger y respaldar la industria nacional (o local) (Hao & Qi, 2011). Hao y Qi (2011) analizan la corrupción y los comportamientos colusorios en las prácticas de contratación gubernamental desde una perspectiva de la teoría de juegos. En primer lugar, se utiliza el modelo de licitación de Willenbrock para analizar el comportamiento de búsqueda de rentas (*rent-seeking*) en la contratación pública. En segundo lugar, se emplea un modelo de juegos para analizar la corrupción y los comportamientos colusorios de

los funcionarios encargados de las adquisiciones. En tercer lugar, se utiliza también un modelo de juegos para examinar los comportamientos colusorios entre los proveedores. En este sentido, existen incentivos para colaborar en actos de corrupción por parte de los servidores públicos y privados, a través de las contrataciones públicas.

Más a detalle, y con una metodología más sofisticada, se propone en la literatura un enfoque basado en redes para analizar cómo operan las empresas fantasmas en las contrataciones públicas, combinando datos de propiedad y contratación para identificar patrones de comportamiento asociados al crimen organizado (Nicolás-Carlock & Luna-Pla, 2024). Aplicado a dos casos de corrupción en México, el modelo de dichos autores permite representar las relaciones entre compradores y proveedores mediante una red bipartita, revelando el impacto económico de las operaciones individuales frente a las redes conectadas de empresas fantasma. Además, se incorporan métricas sobre diversidad operativa y favoritismo, contribuyendo al entendimiento del fraude en el sector privado y a la formulación de reformas legales preventivas.

En general, se menciona en la literatura que algunos factores que han incluido en su persistencia son la impunidad, los problemas con el sistema judicial, la concentración del poder en algunas instituciones, así como la asociación entre el crimen organizado y el gobierno (Flores-Llanos, 2017). Derivado de lo anterior, se muestra el efecto de las instituciones como mitigadoras de la corrupción.

4. El modelaje de la corrupción en la teoría de juegos: mentiras y sobornos

La corrupción es un tema que no afecta únicamente a México, sino que se da de diversas formas a lo largo del mundo. Sin embargo, es cierto que las actividades de corrupción en muchos casos pueden ser el pilar de otro tipo de actividades ilícitas. La corrupción se genera tanto en la iniciativa privada como en el sector público, y para cada caso existen diferentes mecanismos de control (auditorías), que tienen como finalidad observar comportamientos ilícitos dentro de cada uno de estos lugares, y la interacción entre agentes hace ideal el uso de la teoría de juegos como herramienta de análisis.

4.1. Marco conceptual

En la literatura comenzamos con la crítica de Macrae (1982), quien realiza una revisión de intentos previos para abordar la corrupción. Él menciona que se prefiere el enfoque de la teoría de juegos, con el argumento de que puede explicar de manera más efectiva la base sobre la cual personas razonables deciden actuar de manera corrupta, y desarrolla un modelo simple que muestra cómo el soborno podría convertirse en una estrategia dominante.

En esta ocasión, el interés se muestra por la relación que tiene la corrupción en lo que respecta a los mecanismos de transparencia en México en el servicio público para el caso de México, tanto a nivel federal, estatal y local. Se han desarrollado mecanismos anticorrupción. Uno de estos mecanismos es la 3 de 3, una herramienta de transparencia que busca marcar un parteaguas dentro del servicio público. Se trata de una herramienta que tiene la función de rendición de cuentas por parte de un funcionario público en lo que respecta al patrimonio con el que cuenta al momento de tomar posesión de un cargo público y al momento de abandonar su puesto. Como se mencionó anteriormente, el DPI es un instrumento que tiene dos finalidades: conocer el patrimonio con el que se cuenta por parte de los funcionarios y conocer también si el servidor público se encuentra sometido a un conflicto de intereses, es decir, saber si existe algún vínculo con alguna empresa donde haya trabajado o quien en el pasado pudo llevar a cabo negocios con él.

Bajo este argumento, queda claro que lo que debe predominar en la declaración patrimonial por parte de los servidores públicos es la honestidad. Sin embargo, la función principal de la DPI es ser una herramienta para la auditoría que permita llevar a cabo en principio un cotejo de la información que afirma el funcionario público, con la información real del servidor público. Por otra parte, podemos

observar que servidores públicos pueden plantear la opción de mentir en su DPI al estar obteniendo de forma ilícita algún beneficio que impacta directamente a su patrimonio.

Es interesante mencionar que, aunque en un primer momento el mentir en una DPI puede ser una falta administrativa, en casos en los cuales se observa un crecimiento importante en el patrimonio y en el cual no se puede justificar esta adquisición con los ingresos comprobables, puede pasar a delitos de índole penal. Pueden enmarcarse delitos como el ocultamiento o el enriquecimiento ilícito.

Así podemos decir que se puede generar, a partir de servidores públicos deshonestos, una evolución en lo que respecta a los ilícitos que se pueden ir gestando. Dabla-Norris (2000) menciona las interacciones entre agentes motivados por el interés propio dentro de una jerarquía gubernamental de dos niveles, en donde se encuentra que, si la corrupción burocrática reduce lo suficiente la base impositiva, las políticas que disuaden la corrupción pueden resultar óptimas, pero cuando la supervisión es costosa o ineficaz, la corrupción en niveles inferiores emerge como un equilibrio. O bien, Windsor (2025) examina la información de la evasión fiscal, el soborno y el lavado de dinero en América Latina y el Caribe, considerados como formas de corrupción practicadas por individuos, empresas, funcionarios públicos y bandas criminales.

Por otra parte, Verma y Sengupta (2015) se enfocan en los sobornos por acoso, pagados por ciudadanos a funcionarios corruptos para obtener servicios a los que legalmente tienen derecho, constituyen una de las formas más extendidas de corrupción en muchos países. Ellos encuentran que el esquema de sanciones asimétricas puede conducir a una reducción en los incidentes de soborno. Por otro lado, se encuentra en la literatura un modelo de corrupción menor basado en teoría de juegos, que involucra una secuencia de empresarios y una cadena de burócratas (Lambert-Mogiliansky et al., 2008). El proyecto de cada empresario es aprobado si, y solo si, es autorizado por cada uno de los burócratas. El valor del proyecto es estocástico; solo el empresario puede observar su valor, aunque su distribución es de conocimiento común. Cada burócrata aprueba el proyecto únicamente si se le paga un soborno.

En el mismo sentido, se encuentran otros modelos que analizan un juego de inspección entre un inspector y dos infractores potencialmente coludidos (un cliente corrupto y un funcionario) (Lambert-Mogiliansky et al., 2007). El análisis comparativo sugiere que mayores sanciones a los clientes corruptos aumentan la probabilidad de corrupción en el equilibrio mixto. El segundo modelo de esta misma referencia compara dos estados del mundo: uno donde los funcionarios corruptos simplemente rechazan los sobornos (si no los aceptan), y otro donde los funcionarios corruptos reportan los sobornos (lo que conduce a un castigo seguro para los clientes). El resultado inesperado aquí es que, cuando los funcionarios prefieren reportar los sobornos en lugar de simplemente rechazarlos, la probabilidad de corrupción nuevamente aumenta en equilibrio. Los resultados muestran que, por ejemplo, un aumento en la proporción de funcionarios que reportan incrementa la probabilidad de corrupción. Dado que es mayor el grado de sanción, se puede intuir que resulta necesario una mayor coordinación entre el funcionario corrupto y el privado, para reducir la probabilidad de ser expuestos.

Se puede observar que existe extensa literatura que emplea la teoría de juegos para explicar la relación que puede existir con el sistema de incentivos, donde se lleva a cabo un acto de corrupción tanto en la industria privada como en la administración pública. Todo esto en los diversos niveles operativos en el cual las personas puedan estarse desempeñando, y a su vez, cómo estas decisiones se ven afectadas por la eficiencia de los auditores, por el gasto que se ejerce en su fortalecimiento e incluso por las sanciones que se imponen, pero sobre todo por la cantidad de personas sancionadas por actos de corrupción.

En la administración pública, tanto a nivel operativo hasta cargos de primer nivel puede predominar la corrupción. Todo depende de los escenarios de cada persona, su costo político o económico, en el cual puedan incurrir. Por otra parte, también es sabido que, para el caso de la administración pública, las áreas que están vinculadas con las contrataciones públicas son un foco rojo donde se pudieran llevar a cabo

malas prácticas. Beuve y Saussier (2025) sugieren que los contratos públicos se caracterizan por diferencias intrínsecas en comparación con los contratos privados, debido a una supervisión y control significativos por parte de opositores políticos y grupos de interés, quienes tienen incentivos para cuestionar y obstaculizar la relación contractual. Como resultado, los contratos públicos son más rígidos y se renegocian con mayor frecuencia que los contratos privados y destaca la necesidad de mejorar las herramientas actualmente disponibles para las áreas de compras públicas, mediante la introducción de mayor flexibilidad tanto en la etapa de adjudicación como en la etapa de ejecución. El uso adecuado de esta mayor flexibilidad depende de la calidad del marco institucional, así como de la integridad y las competencias de los funcionarios públicos.

Por otra parte, Kryvoi y Godhe (2025) mencionan la importancia de la resolución de controversias y de la dificultad en algunos sentidos para comprobar la corrupción, y lo más importante menciona la importancia de recurrir al uso de señales de alerta (*Red flags*) para detectarla, aunque aún enfrentan los tribunales dificultades para establecer consecuencias que funcionen como un elemento disuasorio eficaz. Finalmente, los autores proponen una lista novedosa de señales de alerta, basada en el análisis empírico, así como instrumentos de *soft law*.

En otro tipo de trabajos sobre corrupción se encuentra el de Tiwari (2025), el cual examina la doble naturaleza de la corrupción y su compleja relación con el desarrollo económico mediante modelación teórica y análisis empírico. A través del desarrollo de un marco basado en teoría de juegos y el análisis de datos transversales de 170 países (2023), junto con datos de series temporales de India (2000-2023), la investigación indaga cómo la corrupción surge de incentivos individuales dentro de marcos institucionales débiles y sus implicaciones económicas posteriores. Los hallazgos revelan un panorama matizado: aunque la corrupción puede, temporalmente, “aceitar la maquinaria” en términos de eficiencia económica a corto plazo, sus efectos a largo plazo son claramente negativos.

En un caso aplicado a la industria farmacéutica, Wang et al. (2024) proponen un enfoque evolutivo basado en teoría de juegos para establecer un modelo de juego evolutivo tripartito, que involucra a empresas farmacéuticas, organizaciones auditoras externas y agencias reguladoras del seguro de salud. El estudio sugiere reforzar el apoyo normativo, fortalecer la supervisión del cumplimiento, mejorar la independencia de las auditorías y ajustar las estrategias regulatorias para optimizar la gobernanza en la industria farmacéutica.

Las contrataciones públicas, donde se utilizan recursos del Estado para adquirir bienes o servicios del sector privado, son particularmente susceptibles a prácticas corruptas. Sin embargo, un cambio de gobierno puede generar transformaciones importantes en la forma en que se llevan a cabo estos procesos de contratación, y, por tanto, en los niveles y tipos de corrupción asociados. Se señala que la corrupción tiene un impacto significativo en el crecimiento económico, la democracia y la desigualdad, y sus consecuencias son graves a nivel humano (Falcón-Cortés et al., 2022).

Una vez llevado a cabo el análisis del marco teórico se observa que la aplicación de modelos desprendidos de la teoría de juegos apoya a entender cuáles son los comportamientos que pueden tener las personas ante un sistema de incentivos/castigos y que estos a su vez están en función de la eficiencia que pueda tener la autoridad para descubrir un engaño. Para nuestro caso, la autoridad fiscalizadora. Lo novedoso del presente artículo recae en la aplicación de la teoría de juegos para conocer los estímulos que pueden tener los funcionarios públicos al momento de tener que presentar su DPI, ya sea inicialmente, su modificación o conclusión en su cargo público, y cuáles pudieran ser los incentivos o desincentivos para realizarla de forma honesta.

5. Propuesta teórica

El análisis que se realizará es inspirado en la metodología propuesta por Avenhaus et al. (1996). Ellos mencionan que un juego de inspección es un modelo matemático de una situación en la cual un

inspector verifica el cumplimiento de un inspeccionado respecto a una obligación legal, como puede ser un tratado de control de armas, donde el inspeccionado puede tener interés en violar dicha obligación. El análisis matemático busca determinar un esquema de inspección óptimo, idealmente uno que induzca un comportamiento legal, bajo la suposición de que la posible acción ilegal se realiza estratégicamente; por lo tanto, se define un juego no cooperativo entre dos jugadores: el inspector y el inspeccionado. Entonces, todo servidor público debe presentar su declaración patrimonial y de intereses. Estas declaraciones quedan almacenadas en un repositorio. Las declaraciones patrimoniales pueden ser consultadas por los ciudadanos, omitiendo cualquier dato que sea considerado sensible. Es decir, existe un formato reservado de la declaración patrimonial; sin embargo, la información correspondiente a sus ingresos e inmuebles es visible. Sin embargo, las declaraciones patrimoniales y de intereses no son revisadas a profundidad. La razón por la cual pueden ser examinadas con mayor detalle es que se haya presentado alguna denuncia contra un funcionario público de forma directa por su actuación, o como consecuencia de lo estipulado en el artículo 30, en el caso de que haya sido seleccionado mediante un proceso de verificación aleatoria. En este momento, se lleva a cabo una evaluación patrimonial en función de su desempeño histórico como servidor público.

Por otra parte, en lo que respecta a los tipos de faltas que determina la Ley General de Responsabilidades Administrativas, se clasifican en faltas graves y no graves. Es importante mencionar que el mecanismo de transparencia tiene dos finalidades: encontrar discrepancias y someter los resultados a revisión para determinar si constituyen faltas graves o no graves, sancionadas por el Tribunal de Justicia Administrativa. Además, estas irregularidades pueden derivar en presunción de delitos penales, como el ocultamiento de bienes o el enriquecimiento ilícito.

6. El juego

Para analizar la interacción de los servidores públicos y del órgano auditor, se considera lo siguiente. El servidor público tiene la probabilidad de declarar correctamente (p), o falsear ($1-p$). Esto derivado de sus acciones, es decir, si el servidor público decide declarar correctamente (H) la probabilidad es p , o si falsea (D) su declaración la probabilidad es $1 - p$. Una vez que el servidor ha emitido su declaración, el órgano auditor (OA) o la institución observa la declaración y decide si audita (A) o no audita (N) dicha declaración. Dadas las circunstancias anteriores, la institución enfrenta un costo al auditar a alguien que declara correctamente ($K < 0$), mientras que, si audita a alguien que falseo su declaración, entonces el pago hacia la institución es $G > 0$.

En el caso del servidor público que realiza su declaración correctamente es $U_H = +C$, es decir, es un costo positivo potencialmente innecesario. En el caso del servidor público que falsea su declaración es de $U_D(C) = -C$, es decir, un costo negativo, pues de ser auditado sería penalizado. Debido a esto, existen dos casos: falsear y ser investigado, cuyo pago es $U_D(F|I) = -F$, que es una cantidad de una persona que falsea y es investigado y, por otro lado, el pago de $U_D(F|N) = +B$ equivale a falsear y no ser investigado. Entonces, en otras palabras, $F > 0$ es el costo de la sanción de carácter penal o administrativa, y puede representar una llamada de atención pública, multa, despido o cárcel. En el caso de B , esta representa el beneficio si no es detectado. Finalmente, la utilidad esperada del servidor público está dada por:

$$E[U_D] = Q \cdot (-F) + (1 - Q) \cdot B \quad (1)$$

$$E[U_H] = Q \cdot (C) + (1 - Q) \cdot C = C \quad (2)$$

Donde Q representa la probabilidad de ser auditado por el órgano auditor encargado. Dadas las estructuras de pagos anteriores, las estrategias de los jugadores son las siguientes. En el caso del órgano auditor denotado SFP, que se refiere a la Secretaría de la Función Pública, su utilidad esperada de investigar es:

$$E[U_{SP}(A)] = p \cdot K + (1 - p) \cdot G \quad (3)$$

$$E[U_{SP}(N)] = 0 \quad (4)$$

La Tabla 2 presenta la matriz de pagos.

Tabla 2. Forma normal del juego de inspección: matriz de pagos.

Acción del SP	OA: Auditar (Q)	OA: No Auditar (1-Q)
Declara correctamente (p)	SP: C / OA: K	SP: C / OA: 0
Falsea declaración ($1-p$)	SP: $-F$ / OA: G	SP: B / OA: 0

Fuente: elaboración propia.

El concepto de solución aplicado es el equilibrio de Nash en estrategias mixtas (Nash, 1950), estándar en juegos de inspección con información asimétrica (Avenhaus et al., 1996; Dabla-Norris, 2000). Un equilibrio de Nash requiere que la estrategia de cada jugador sea una mejor respuesta a la estrategia del otro. En el presente juego, esto implica que: (i) el OA elige Q de manera que el SP deshonesto esté indiferente entre declarar correctamente y falsear, y (ii) el SP elige su probabilidad de falsear de manera que el OA esté indiferente entre auditar y no auditar.

7. Resultados

Las probabilidades de indiferencia obtenidas por igualdad de expectativas son, por un lado, $p^* \equiv G / (G - K)$, siendo la probabilidad de que el servidor público declare correctamente y $Q^* \equiv (B - C) / (B + F)$, la probabilidad de que el órgano auditor audite. Se establecen los siguientes tres resultados:

Resultado 1. Si $p \leq p^* = G / (G - K)$, el OA audita con probabilidad $Q = 1$ es una mejor respuesta del OA frente a p . Si además la respuesta del SP a $Q = 1$ es declarar correctamente (es decir, $C \geq -F$), entonces el SP no tiene incentivo a falsear cuando es confrontado con $Q = 1$.

Prueba. Si $Q = 1$, la utilidad esperada del SP al falsear es $E[U_D \mid Q = 1] = -F$. Como la utilidad de declarar correctamente es C , el SP no tiene incentivo para falsear. Para que $Q = 1$ sea óptimo para el OA, se requiere $E[U_{OA}(A)] \geq 0$:

$$p \cdot K + (1 - p) \cdot G \geq 0 \iff p \leq G / (G - K) \equiv p^* \quad (5)$$

Por tanto, si $p \leq p^*$, auditar siempre es mejor respuesta del OA. En otras palabras, si el órgano auditor siempre audita ($Q = 1$), entonces el servidor público prefiere declarar correctamente. Por lo tanto, no hay incentivos a falsear la declaración fiscal. Esto siempre y cuando la proporción p cumpla la condición mencionada. Este resultado es un equilibrio socialmente óptimo.

Resultado 2. Si $p \geq p^* = p \cdot K + (1 - p) G \leq 0$, entonces no auditar ($Q = 0$) es una mejor respuesta del OA frente a p y el SP prefiere falsear su declaración.

Prueba. Si $Q = 0$, la utilidad del SP de falsear es B y declarar correctamente es C . Si $B \geq C$, falsear es la estrategia dominante. Para que $Q = 0$ sea óptimo, se requiere $E[U_{OA}(A)] \leq 0$:

$$p \cdot K + (1 - p) \cdot G \leq 0 \iff p \geq G / (G - K) \equiv p^* \quad (6)$$

Si $p \geq p^*$, no auditar es mejor respuesta del OA. En otras palabras, si el órgano auditor nunca audita ($Q = 0$), entonces el servidor público falseará. Por lo tanto, existen incentivos a falsear la declaración fiscal. Este resultado muestra el peor equilibrio: impunidad total lo que puede ocasionar corrupción máxima.

La caracterización del siguiente resultado es útil porque permite derivar los umbrales críticos y también permite incorporar análisis de estática comparativa y ver como cambian las regiones de los equilibrios en estrategias puras.

Resultado 3. Si $p = p^* = G / (G - K)$, existe un equilibrio en estrategias mixtas donde: (i) el OA audita con probabilidad $Q^* = B - C / (B + F)$, y (ii) el SP declara correctamente con probabilidad p^* .

Prueba. Para que el SP esté indiferente, se requiere $E[U_D(F)] = 0$:

$$Q \cdot (-F) + (1 - Q) \cdot B = C \implies Q^* = (B - C) / (B + F) \quad (7)$$

Para que el OA esté indiferente entre auditar y no auditar, se requiere $E[U_{OA}(A)] = 0$, lo que produce la condición $p = p^*$ establecida en (5)-(6). En el equilibrio mixto, el OA randomiza auditando con Q^* y el SP randomiza con alguna q^* que mantiene al OA indiferente. Por el teorema de existencia de Nash (1950), este equilibrio existe y es único para $p = p^*$.

Este resultado es interesante ya que tanto el órgano auditor y el servidor público randomizan. En este equilibrio mixto, se desprenden varias implicaciones de política:

Implicación 1. Un aumento en la sanción F reduce $Q^* = (B - C) / (B + F)$. Sanciones más duras no aumentan la vigilancia del OA en equilibrio mixto: el SP está disuadido con menor frecuencia de auditoría.

Implicación 2. Un aumento en el beneficio ilícito B eleva Q^* : el OA debe auditar más frecuentemente para mantener al SP indiferente.

Implicación 3. Un aumento en G (ganancia del OA al detectar corrupción) aumenta p^* , ampliando la región en que el OA tiene incentivos a auditar. Fortalecer los mecanismos de recompensa institucional por auditorías exitosas es tan relevante como elevar las sanciones.

8. Calibración y discusión

Para someter a calibración los tres resultados, se utilizan datos del Censo Nacional de Gobierno Federal (CNGF, INEGI, ediciones 2018-2022). Los parámetros se construyen de la siguiente forma:

Probabilidad de auditoría (Q). Se aproxima como el cociente entre las auditorías patrimoniales iniciadas en el año t y el total de servidores públicos federales activos. Este cociente captura la probabilidad ex ante de ser seleccionado para revisión en un año dado. El promedio 2018-2022 es $Q = 0.00159$.

Probabilidad de sanción condicional (ρ). Se calcula como el cociente entre servidores públicos efectivamente sancionados y procedimientos de responsabilidad iniciados. Mide la eficacia del sistema sancionador dado que ya se inició una investigación.

Supuesto paramétrico B / F . Se adopta $B = 0.1 \cdot F$: el beneficio ilícito esperado representa una décima parte de la sanción máxima aplicable. Este supuesto es conservador y Becker (1968) sugiere que en contextos de baja probabilidad de detección del cociente B / F tiende a ser mayor. Esto está en línea con la LGRA contempla sanciones que incluyen inhabilitación permanente y responsabilidad penal (Art. 13). El siguiente cuadro evalúa la robustez de los resultados bajo distintos valores de los parámetros estimados, así como la utilidad esperada.

Los resultados confirman que el sistema se ubica persistentemente en la región del resultado 2 (equilibrio de impunidad). El valor promedio observado $Q = 0.00159$ está muy por debajo del umbral de indiferencia $Q^* = B / (B + F) = 0.1/1.1 \approx 0.091$, lo que implica $E[U_D] \approx 0.9976 \gg 0$: falsear la declaración es estrategia dominante para el SP. Es importante notar que la probabilidad de sanción condicional q varía considerablemente entre años (0.18 en 2019 a 0.90 en 2021), pero este hecho no altera la estrategia dominante porque la probabilidad ex ante de ser auditado es prácticamente cero. Refiérase a la Tabla 3.

Tabla 3. Parámetros observados y utilidad esperada del SP que falsea (2018-2022).

Año	Q (prob. auditoría)	q (sanción invest.)	E[U_D]	Región equilibrio
2018	0.00177	0.25	0.9983	SP falsea
2019	0.00182	0.18	0.9987	SP falsea
2020	0.00140	0.67	0.9989	SP falsea
2021	0.00149	0.90	0.9985	SP falsea
2022	0.00147	0.68	0.9996	SP falsea
Promedio	0.00159	0.536	0.9988	SP falsea

Fuente: elaboración propia.

Además, para evaluar la robustez de los resultados ante distintos supuestos sobre el cociente B / F , el cuadro siguiente reporta el umbral Q^* , la utilidad esperada promedio y la estrategia dominante del SP deshonesto bajo cinco escenarios. En todos los casos, $Q = 0.00159$ permanece muy por debajo de Q^* , confirmando que el equilibrio de impunidad es robusto a distintos valores del parámetro. Refiérase a la Tabla 4.

Tabla 4. Análisis de sensibilidad: robustez ante distintos valores de B/F .

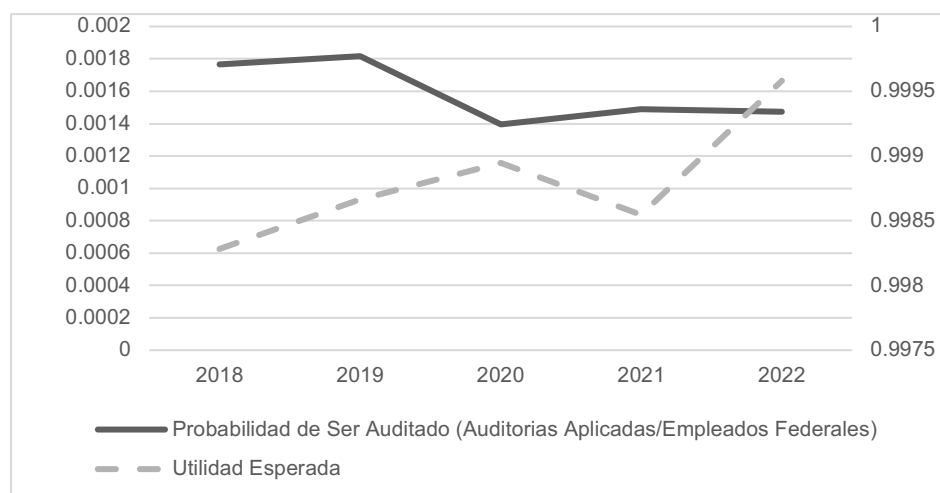
B/F	$Q^* = B/(B+F)$	E[U_D] prom.	$p^* = G/(G+K)$	Q vs Q^*	Estrategia SP
0.05	0.050	0.9950	~0.095	31× por debajo	SP falsea
0.10 †	0.091	0.9857	~0.091	57× por debajo	SP falsea
0.20	0.167	0.9717	~0.083	105× por debajo	SP falsea
0.50	0.333	0.9330	~0.067	209× por debajo	SP falsea
1.00	0.500	0.8680	~0.050	314× por debajo	SP falsea

Nota: † Caso base. $Q^* = B / (B + F)$. p^* calculado con $G = K = 1$ (normalización simétrica). ' Q vs Q^* ' indica cuántas veces Q^* supera a $Q = 0.00159$ observado. Fuente: elaboración propia.

El análisis de sensibilidad muestra que incluso en el escenario más conservador ($B / F = 0.05$), el umbral Q^* supera en 31 veces la tasa de auditoría observada. Para eliminar los incentivos a falsear la DPI sería necesario multiplicar la tasa de auditoría actual por un factor de entre 31 y 314, dependiendo del valor real de B / F . Esta evidencia apunta hacia la necesidad prioritaria de incrementar la capacidad fiscalizadora del OA, más que endurecer las sanciones formales.

Además, en el respecto a la siguiente gráfica podemos observar que en periodos donde la probabilidad de auditoría presenta una leve disminución, la utilidad esperada del servidor público deshonesto aumenta. Esta evidencia si bien es marginal en términos absolutos demuestra que los agentes deshonestos son racionales: ajustan su comportamiento esperado en respuesta al riesgo percibido, incluso a cambios pequeños. Otro aspecto para destacar es como el comportamiento deshonesto, medido a través de la utilidad esperada, sigue siendo en esencia una estrategia dominante.

Dada la evidencia aquí presentada se recomienda no aumentar las sanciones o endurecerlas sino se debe tener un aumento sustancial y estratégico en la probabilidad de auditoría, esto con la intención de desincentivar el comportamiento deshonesto, y últimamente reducir la corrupción. En el modelo desarrollado, los parámetros relevantes a reducir serían B y/o aumentar el endurecimiento de las sanciones F . Refiérase a la Figura 3.

Figura 3. Probabilidad de ser auditado vs utilidad esperada.

Fuente: elaboración propia.

9. Conclusiones y recomendaciones

Dados los resultados anteriores, resulta pertinente analizar las interacciones estratégicas de los servidores públicos y auditores en las declaraciones patrimoniales desde una simulación numérica. Esto permitiría cuantificar en qué condiciones un servidor público optaría por falsear la declaración y permitiría ver dichas dinámicas. Además, la simulación permitiría cuantificar e identificar umbrales críticos que (des)incentivan la corrupción. A mayor castigo, menor debe ser la probabilidad de auditoría para que el servidor decida actuar correctamente. La política óptima no depende solo del castigo o la auditoría, sino de su combinación estratégica. Finalmente, respecto a la transparencia y la auditoría, es evidente que en México resulta indispensable destinar una mayor proporción del gasto público al fortalecimiento de los órganos fiscalizadores, ya que actualmente enfrentan una sobrecarga de trabajo. Muchas de las denuncias contra funcionarios tardan más de dos años en resolverse y, en la mayoría de los casos, concluyen sin responsabilidad administrativa. Los procedimientos que terminan en inhabilitación representan un porcentaje mínimo en comparación con el total de servidores públicos en funciones.

De acuerdo con los datos analizados, la tasa de funcionarios públicos federales sancionados ha disminuido: en 2019 fue de alrededor del 7.55%, mientras que en los años posteriores se redujo a un promedio cercano al 1.30%. Aunque existen herramientas importantes de transparencia (DPI), su efectividad depende directamente del número de auditores que dan seguimiento a las denuncias. En este sentido, la principal recomendación que arroja el modelo es incrementar el personal auditor para mejorar la capacidad de respuesta, así como clasificar las denuncias con el fin de optimizar las investigaciones: resolver con mayor rapidez los casos sencillos y destinar más recursos a los complejos. Esto derivado de que se debe aumentar el endurecimiento de las sanciones.

Asimismo, se observa que los servidores públicos, más que reaccionar ante una sanción, lo hacen frente a la probabilidad de ser investigados. Por lo tanto, no se descarta que una combinación entre un mayor número de auditores y sanciones efectivas incremente los incentivos para la rendición de cuentas. Sin embargo, la evidencia sugiere que el sistema actual aún favorece la impunidad, situación reconocida por los propios agentes que participan en él.

Otra recomendación importante es reformar los lineamientos que regulan la selección de investigaciones patrimoniales en el marco de la Ley General de Responsabilidades Administrativas

(LGRA). Con ello, sería posible ampliar la muestra de funcionarios sujetos a revisión, más allá de los casos derivados de denuncias o de una selección aleatoria. Se sugiere incrementar la frecuencia de selección o normar que, al menos en los cargos directivos o de primer nivel, se realicen auditorías patrimoniales obligatorias, independientemente de los mecanismos de muestreo. Esta medida contribuiría a fortalecer la transparencia y la confianza en el desempeño de quienes ocupan responsabilidades públicas de mayor jerarquía.

Finalmente, un aspecto clave para avanzar en la efectividad de la rendición de cuentas es eliminar la discrecionalidad partidista en los procesos de auditoría. Para ello, se recomienda profesionalizar los órganos de fiscalización mediante la conformación de un cuerpo técnico especializado, independiente de intereses políticos y partidistas. Este personal debería ser seleccionado bajo criterios de mérito, experiencia y capacidad técnica, garantizando la autonomía institucional y evitando que las auditorías sean utilizadas como herramientas de presión política. Con esta medida se consolidaría la imparcialidad de los procesos de fiscalización y se incrementaría la confianza ciudadana en los resultados. Además, se podría también desarrollar un modelo Bayesiano donde existan diferentes tipos de servidores públicos.

En lo que respecta al discurso del combate a la corrupción se han fortalecido diversos mecanismos institucionales, tales como el desarrollo de plataformas de transparencia, la implementación de la declaración patrimonial y de intereses; esto con el objetivo de transparentar la información de los servidores públicos en funciones. Además, se buscaría describir como la articulación de instituciones como el Sistema Nacional Anticorrupción y la creación de fiscalías especializadas en el combate a la corrupción buscan fortalecer la rendición de cuentas y mejorar los niveles de transparencia dentro de la administración pública.

No obstante, los resultados obtenidos muestran que para el caso de los servidores públicos persiste un incentivo a mentir en la declaración patrimonial. Esto ocurre debido a que la probabilidad percibida de ser detectado resulta menor que el beneficio potencial que podría obtenerse al proporcionar información falsa. En términos analíticos, esta situación puede entenderse como un problema de incentivos en el cual el beneficio esperado derivado de ocultar información supera el costo esperado asociado a la posible sanción.

Esta condición parece estar asociada en gran medida al bajo nivel de auditorías realizadas por parte de las instituciones encargadas de la supervisión y fiscalización. La limitada capacidad institucional para realizar revisiones sistemáticas y exhaustivas reduce la probabilidad efectiva de detección y en consecuencia debilita los mecanismos de disuasión frente a posibles conductas corruptas.

De esta manera, puede afirmarse que, aun cuando se han desarrollado mecanismos institucionales relevantes para la prevención de la corrupción. Mientras no se fortalezca de manera efectiva el sistema de auditorías llevado a cabo por las administraciones públicas o en su caso, no exista una mayor desconcentración o autonomía de las instituciones auditoras respecto del poder ejecutivo la percepción de riesgo de ser sancionado por parte de los servidores públicos continuará siendo menor que la utilidad potencial derivada de cometer actos de corrupción.

En este sentido, se recomienda que las instituciones públicas destinen mayores recursos al fortalecimiento de los sistemas de auditoría, así como al diseño de mecanismos más robustos de verificación de las declaraciones patrimoniales. De igual forma, resulta fundamental fortalecer la autonomía institucional de los órganos fiscalizadores y garantizar la aplicación efectiva de sanciones a los servidores públicos que incurran en prácticas corruptas, con el fin de incrementar el costo esperado de dichas conductas y, con ello, reducir los incentivos para su realización. Una limitante sería que dichas recomendaciones requieren una cantidad importante de inversión para llevar a cabo dichas mejoras.

Contribuciones de los autores según CRediT: Conceptualización, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; metodología, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; software, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; validación, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; análisis

formal, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; investigación, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; curación de datos, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; escritura: preparación del borrador original, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; escritura, revisión y edición: C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G.; supervisión, C.H.F.O., J.A.C.V., & D.V.G. “Los autores han leído y aprobado la versión publicada del manuscrito”.

Conflictos de interés: “Los autores declaran que no existen conflictos de interés”.

Referencias

- Aldana, A., Falcón-Cortés, A., & Larralde, H. (2022). A machine learning model to identify corruption in México's public procurement contracts. *arXiv*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2211.01478>
- Avenhaus, R., Canty, M., Kilgour, D. M., Von Stengel, B., & Zamir, S. (1996). Inspection games in arms control. *European Journal of Operational Research*, 90(3), 383-394. [https://doi.org/10.1016/0377-2217\(95\)00261-8](https://doi.org/10.1016/0377-2217(95)00261-8)
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-217. <https://doi.org/10.1086/259394>
- Beuve, J., & Saussier, S. (2025). Contracting with Public Authorities: Recent Developments. En C. Ménard, & M.M. Shirley (Eds.). *Handbook of New Institutional Economics*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-50810-3_26
- Brown, D. S. (2011). Political polarization as a constraint on corruption: A cross-national comparison. *World Development*, 39(9), 1516-1529. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.02.006>
- Carrillo-Viramontes, J. A., Saldaña-Hernández, M., Vázquez-Guzmán, D., & Ramos-Soto, A. L. (2024). Un Estudio Sobre la Corrupción Política en México: Consecuencias Económicas y Políticas. En V. H. Meriño Córdoba (Ed.), *Gestión del Conocimiento: Perspectiva Multidisciplinaria* (Libro 70) (págs. 51-67). Fondo Editorial de la Universidad Experimental Sur del Lago, Jesús María Semprum (UNE-SUR). <https://doi.org/10.59899/Ges-cono-70-C3>
- Cohen, L. E., & Felson, M. (1979). Social change and crime rate trends: A routine activity approach. *American Sociological Review*, 44(4), 588-608. <https://doi.org/10.2307/2094589>
- Collier, P. (2007). *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It*. Oxford University Press.
- Dabla-Norris, E. (2000). A game theoretic analysis of corruption in bureaucracies. *IMF Working Papers*, 2000(106). <https://doi.org/10.5089/9781451852882.001>
- Estrada-Rodríguez, J. L. (2013). La corrupción administrativa en México. *Polis*, 9(2), 179-184. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-23332013000200007
- Falcón-Cortés, A., Aldana, A., & Larralde, H. (2022). Practices of public procurement and the risk of corrupt behavior before and after the government transition in México. *EPJ Data Science*, 11(1), 19. <https://doi.org/10.1140/epjds/s13688-022-00329-7>
- Flores-Márquez, H., & Jiménez-Gómez, A. (2024). Determinantes de la corrupción en México: aplicación con enfoque bayesiano. *Ensayos Revista de Economía*, 43(1), 51-82. <https://doi.org/10.29105/ensayos43.1-3>
- Flores-Llanos, F. U. (2017). ¿Por qué persiste la corrupción en México? Gobiernos ineficientes o ciudadanos corruptos. [Tesis doctoral]. Centro de Investigación y Docencia Económicas. <http://hdl.handle.net/11651/2258>
- Hao, X., & Qi, P. (2011). Analysis on corruption and collusive behaviors in government procurement in a game theory perspective. *Journal of Management and Strategy*, 2(2), 38-45. <https://doi.org/10.5430/jms.v2n2p38>
- Kryvoi, Y., & Godhe, A. (2025). Enhancing anti-corruption via investment arbitration: from red flags to due diligence. *Journal of International Dispute Settlement*, 16(1), idae020. <https://doi.org/10.1093/jnlids/idae020>
- Lambert-Mogiliansky, A., Majumdar, M., & Radner, R. (2007). Strategic analysis of petty corruption: Entrepreneurs and bureaucrats. *Journal of Development Economics*, 83(2), 351-367. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2006.06.002>
- Lambert-Mogiliansky, A., Majumdar, M., & Radner, R. (2008). Petty corruption: a game-theoretic approach. *International Journal of Economic Theory*, 4(2), 273-297. <https://doi.org/10.1111/j.1742-7363.2008.00078.x>
- Macrae, J. (1982). Underdevelopment and the economics of corruption: A game theory approach. *World development*, 10(8), 677-687. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(82\)90093-6](https://doi.org/10.1016/0305-750X(82)90093-6)
- Monsiváis-Carrillo, A. (2020). Corrupción y legitimidad democrática en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 82(3). <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2020.3.58503>

- Nash, J. (1950). Equilibrium Points in N-Person Games. *PNAS*, 36(1), 48-49. <https://doi.org/10.1073/pnas.36.1.4>
- Nicolás-Carlock, J. R., & Luna-Pla, I. (2024). Organized crime behavior of shell-company networks in procurement: Prevention insights for policy and reform. *Trends in Organized Crime*, 24, 412-428. <https://doi.org/10.1007/s12117-023-09499-w>
- Tiwari, D. (2025). Nexus: A unified approach to corruption choice and evidence. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5242065
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2020). *Economic Development* (13a ed.). Pearson Education Limited.
- Verma, P., & Sengupta, S. (2015). Bribe and punishment: An evolutionary game-theoretic analysis of bribery. *PLoS One*, 10(7), e0133441. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0133441>
- Wang, X., Zhang, T., Gong, H., Li, J., Wu, B., Chen, B., & Zhao, S. (2024). Game-theoretic analysis of governance and corruption in China's pharmaceutical industry. *Frontiers in Medicine*, 11, 1439864. <https://doi.org/10.3389/fmed.2024.1439864>
- Windsor, D. (2025). Tax Evasion, Bribery, and Money Laundering in Latin America and the Caribbean: Forms, Causes, Effects, and Remedies. En D. T. Mathews, & B. Christiansen (Eds.), *Contemporary Examination of Latin America and the Caribbean: Economy, Education, and Technology* (pp. 85-116). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-3763-9>

Apéndice

Esta sección presenta el desarrollo algebraico de los resultados y las condiciones que caracterizan los equilibrios del juego entre el Órgano Auditor (OA) y el Servidor Público (SP).

A.1. Estructura del juego y pagos

El OA elige si Auditar (*A*) con probabilidad $Q \in [0,1]$ o No auditar (*NA*) con probabilidad $1 - Q$. El SP puede declarar Honestamente (*H*) o Falsear (*F*). La matriz de pagos es:

- Si el SP declara honestamente:
 - Si hay auditoría: $u_{SP} = C - \delta$, $u_{OA} = -K$
 - Si no hay auditoría: $u_{SP} = C$, $u_{OA} = 0$
- Si el SP falsea:
 - Si hay auditoría: $u_{SP} = -F$, $u_{OA} = G$
 - Si no hay auditoría: $u_{SP} = B$, $u_{OA} = 0$

Sea $p \in [0,1]$ la probabilidad (exógena) de que el SP declare correctamente. Así, con probabilidad $1 - p$ el OA enfrenta un SP que falsea. Bajo el supuesto $C > 0$ y $F > 0$.

A.2. Utilidades esperadas

A.2.1. Utilidad del SP dado Q

- Si el SP elige declarar correctamente:

$$U_{SP}(H \mid Q) = Q(C - \delta) + (1 - Q)C = C - Q$$

- Si el SP elige falsear:

$$U_{SP}(F \mid Q) = Q(-F) + (1 - Q)B = B - Q(B + F)$$

La diferencia (beneficio neto de falsear) es:

$$U_{SP}(F \mid Q) - U_{SP}(H \mid Q) = (B - C) - Q(B + F).$$

A.2.2. Utilidad del OA dado p

Si el OA audita, su utilidad esperada (dado p) es:

$$U_{OA}(A | p) = p(-K) + (1-p)G.$$

Si el OA no audita, su utilidad es:

$$U_{OA}(N) = 0,$$

pues en ambas filas de la matriz bajo “No auditar” el OA obtiene cero.

A.3. Resultado 1: auditoría segura cuando p es bajo

Resultado 1. Si $p \leq p^* = \frac{G}{G+K}$, entonces auditar ($Q = 1$) es (débilmente) mejor respuesta del OA. Bajo $Q = 1$, el SP declara correctamente.

Prueba.

Paso 1 (mejor respuesta del OA). Auditar es óptimo si:

$$U_{OA}(A | p) \geq U_{OA}(NA) = 0$$

$$p(-K) + (1-p)G \geq 0 \Leftrightarrow -pK + G - pG \geq 0 \Leftrightarrow G \geq p(G+K) \Leftrightarrow p \leq \frac{G}{G+K} \equiv p^*.$$

Paso 2 (incentivos del SP cuando $Q = 1$). Si $Q = 1$, entonces:

$$U_{SP}(F | Q = 1) = -F, U_{SP}(H | Q = 1) = C.$$

Dado que $C > 0$ y $F > 0$, se cumple $C > -F$. Por lo tanto, el SP prefiere no falsear.

A.4. Resultado 2: no auditoría cuando p es alto

Resultado 2. Si $p \geq p^* = \frac{G}{G+K}$, entonces no auditar ($Q = 0$) es (débilmente) mejor respuesta del OA. Bajo $Q = 0$, el SP falsea con probabilidad uno si $B > C$.

Prueba.

Paso 1 (mejor respuesta del OA). No auditar es óptimo si:

$$U_{OA}(A | p) \leq 0 \Leftrightarrow p(-K) + (1-p)G \leq 0 \Leftrightarrow p \geq \frac{G}{G+K} \equiv p^*.$$

Paso 2 (incentivos del SP cuando $Q = 0$). Si $Q = 0$, entonces:

$$U_{SP}(F | Q = 0) = B, U_{SP}(H | Q = 0) = C.$$

Por lo tanto, si $B > C$, el SP prefiere falsear (estrictamente) cuando no hay auditoría. Nota. Si $B = C$, el SP es indiferente; si $B < C$, aun sin auditoría prefiere no falsear.

A.5. Resultado 3: equilibrio mixto y umbrales

Resultado 3. Si $p = p^* = \frac{G}{G+K}$, existe un equilibrio en estrategias mixtas en el cual el OA audita con probabilidad:

$$Q^* = \frac{B-C}{B+F},$$

siempre que $Q^* \in [0,1]$. En dicho equilibrio, el SP es indiferente entre falsear y no falsear.

Prueba.

Paso 1 (indiferencia del SP). En un equilibrio mixto con $Q \in (0,1)$, el SP debe ser indiferente entre F y H :

$$U_{SP}(F | Q) = U_{SP}(H | Q).$$

Sustituyendo:

$$Q(-F) + (1 - Q)B = C - Q.$$

Reordenando:

$$-BQ - FQ + B = C - Q \Leftrightarrow B - C = Q(B + F) \Leftrightarrow Q^* = \frac{B - C}{B + F}.$$

Paso 2 (indiferencia del OA). Para que el OA mezcle entre A y NA , debe cumplirse:

$$U_{OA}(A | p) = U_{OA}(NA) = 0 \Leftrightarrow p(-K) + (1 - p)G = 0 \Leftrightarrow p = \frac{G}{G + K} \equiv p^*.$$

Paso 3 (existencia interior). Para que el equilibrio mixto sea interior en Q , se requiere $0 < Q^* < 1$, lo cual impone restricciones paramétricas. Por ejemplo, una condición suficiente típica es:

$$B > C \text{ y } B + F > 0,$$

lo que garantiza numerador y denominador positivos y permite que Q^* esté en $(0,1)$ para un rango no degenerado de parámetros.

A.6. Comparativas estáticas de Q^*

Bajo $Q^* = \frac{B-C}{B+F-\delta}$ (y asumiendo $B + F > 0$):

- Respecto a F :

$$\frac{\partial Q^*}{\partial F} = -\frac{B - C}{(B + F)^2}.$$

Si $B > C$, entonces $\partial Q^* / \partial F < 0$: sanciones más altas reducen la auditoría necesaria para disuadir.

- Respecto a B :

$$\frac{\partial Q^*}{\partial B} = \frac{F - \delta + C}{(B + F)^2}.$$

Bajo $C - \delta > 0$ y $F > 0$, esta derivada es positiva: mayores rentas ilícitas elevan la auditoría requerida.

- Respecto a C :

$$\frac{\partial Q^*}{\partial C} = -\frac{1}{B + F} < 0.$$

Finalmente, el umbral del OA es $p^* = \frac{G}{G+K}$, con:

$$\frac{\partial p^*}{\partial G} = \frac{K}{(G + K)^2} > 0, \frac{\partial p^*}{\partial K} = -\frac{G}{(G + K)^2} < 0.$$

