



HORIZONTES

de la Contaduría en las Ciencias Sociales



Universidad Veracruzana
Instituto de Investigaciones en Contaduría



HORIZONTES
de la Contaduría en las Ciencias Sociales

Equipo Editorial

Director editorial

Dr. Leonel Lara Serna
Universidad Veracruzana, México

Editor

Dra. María Pilar Acosta Márquez
Universidad Veracruzana, México

Co-editor

Dra. Flor Lucila Delfín Pozos
Universidad Veracruzana, México

Comité editorial

Dra. Diana Donají Del Callejo Canal
Universidad Veracruzana, México

Dra. Margarita Edith Canal Martínez
Universidad Veracruzana, México

Dra. Irma Del Carmen Guerra Osorno
Universidad Veracruzana, México

Dr. Darío Fabián Hernández González
Universidad Veracruzana, México

Dr. Manuel Suárez Gutiérrez
Universidad Veracruzana, México

Responsable del sitio Web

Mtro. José Luis Pintos Lladó
Universidad Veracruzana, México

Comité científico

Dra. Ana Paula Basso
Universidad Federal de Paraíba, Brasil

Dr. Mauricio Correa Casanova
Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile

Dra. María del Carmen García García,
Universidad Veracruzana, México

Dr. Daniel Jiménez Montero,
Universidad de Costa Rica, Costa Rica

Dr. René Mariani Ochoa, Universidad
Veracruzana, México

Mtro. Héctor Hugo Merino Sánchez,
Universidad Veracruzana, México

Dr. Marino José Palacios Copete,
Universidad de Panamá, Panamá

Dr. Enrique Romero Pedraza,
Universidad Veracruzana, México

Dr. Carlos Alberto Rodríguez Romero,
Universidad Nacional de Colombia,
Colombia

Dra. Yesenia del Carmen Trejo Cruz,
Universidad Veracruzana, México



Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales, Año 14, número 25, julio- diciembre 2026, revista electrónica, es una publicación semestral editada por el Instituto de Investigaciones en Contaduría de la Universidad Veracruzana, Dr. Luis Castelazo s/n, Col. Industrial las Animas, C. P. 91190, Xalapa, Veracruz, México, tel. 2288418922, correo: revistahorizontes@uv.mx. Editor Responsable: Dra. María Pilar Acosta Márquez. Número de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo 04-2019-021413085900-203 e ISSN 2007-9796, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Las opiniones expresadas por los autores de los trabajos publicados no reflejan necesariamente la postura del editor ni de la institución.



ESTE OBRA ESTÁ BAJO UNA LICENCIA DE CREATIVE
COMMONS RECONOCIMIENTO 4.0 INTERNACIONAL.

<https://revistahorizontes.uv.mx/>

Índice

de contenidos

1

Marcos normativos: la constitución epistemológica del conocimiento contable sostenible.

Ramón Armando Ruiz Galindo
Yexalén López Pérez
Rosa María Cuellar Gutierrez

19

Mujeres consejeras en las sociedades cotizadas en la bolsa mexicana de valores

Miguel Ángel Cervantes Penago
Guadalupe Inés Solís Salazar
María Isabel Mora Hernández

39

La curva de Phillips en México: una perspectiva de política monetaria, 1988-2024

Noé Santos Mota
Carlos Absalón Copete
Mario Aceves Mejía

59

Distintivo ESR como herramienta para el desarrollo sostenible de pequeñas empresas

Adriana Muñoz Velázquez
Olivia Castillo Zárate

75

Dismorfia financiera y redes sociales en la generación Z

Edmundo Mejía Sánchez
Miguel Ángel González Romero
Gerardo Ablanado Rosas
Ana María Hernández Torres

MARCOS NORMATIVOS: LA CONSTITUCIÓN EPISTEMOLÓGICA DEL CONOCIMIENTO CONTABLE SOSTENIBLE.

Regulatory frameworks: the epistemological constitution of sustainable accounting knowledge

*Ramón Armando Ruiz Galindo (autor correspondencia) ¹, Yexalén López Pérez ²,
y Rosa María Cuellar Gutiérrez ³*

Fecha de recepción: 23 de enero de 2026

Fecha de aceptación: 11 de junio 2026

RESUMEN

La incorporación de criterios de sostenibilidad en la contabilidad ambiental ha impulsado el desarrollo de diversos marcos normativos orientados a la gestión, medición y divulgación de información ambiental. Sin embargo, persisten cuestionamientos sobre la capacidad de estos instrumentos para representar integralmente los impactos ambientales, sociales y culturales derivados de la actividad económica. El objetivo de esta investigación fue analizar los fundamentos epistemológicos de la ISO 14001, la ISO 14064-1 y las Normas de Información de Sostenibilidad (NIS), identificando los supuestos teóricos que orientan la constitución del conocimiento contable sobre sostenibilidad.

El estudio se desarrolló mediante una metodología cualitativa de carácter documental con enfoque hermenéutico-crítico. La selección de los marcos normativos respondió a su relevancia internacional y nacional en materia de gestión ambiental, cuantificación de emisiones y divulgación de información de sostenibilidad. El análisis se realizó a partir de cinco categorías teóricas: valores y supuestos ideológicos, construcción del conocimiento contable, representación de impactos ambientales, aspectos no medibles y síntesis epistémica.

¹ Universidad Veracruzana, Coordinación Académica Regional Veracruz del Sistema de Enseñanza Abierta, zS22008513@estudiantes.uv.mx, <https://orcid.org/0009-0009-2760-1774>

² Universidad Veracruzana, Coordinación Académica Regional Veracruz del Sistema de Enseñanza Abierta, zS22008559@estudiantes.uv.mx, <https://orcid.org/0009-0000-8246-4199>

³ Universidad Veracruzana, Coordinación Académica Regional Veracruz del Sistema de Enseñanza Abierta, rcuellar@uv.mx, <https://orcid.org/0000-0001-6247-6424>

Los resultados muestran que cada marco normativo construye una representación particular de la sostenibilidad: la ISO 14001 privilegia la gestión ambiental organizacional, la ISO 14064-1 se concentra en la cuantificación de emisiones de gases de efecto invernadero y las NIS priorizan la materialidad financiera para la toma de decisiones económicas. Asimismo, se identificaron limitaciones comunes relacionadas con la escasa incorporación de impactos sociales, culturales e intangibles.

Se concluye que la contabilidad sostenible requiere avanzar hacia enfoques de doble materialidad que integren dimensiones ambientales, climáticas, financieras y sociales, fortaleciendo la transparencia y la responsabilidad socioambiental de la información contable.

PALABRAS CLAVE: Contabilidad Ambiental; Epistemología Contable; Sostenibilidad, ISO 14001; Doble Materialidad.

ABSTRACT

The incorporation of sustainability criteria into environmental accounting has fostered the development of various regulatory frameworks aimed at the management, measurement, and disclosure of environmental information. However, questions remain regarding the ability of these instruments to comprehensively represent the environmental, social, and cultural impacts arising from economic activities. The objective of this study was to analyze the epistemological foundations of ISO 14001, ISO 14064-1, and the Sustainability Information Standards (NIS), identifying the theoretical assumptions that guide the construction of accounting knowledge on sustainability.

The study was conducted using a qualitative documentary methodology with a hermeneutic-critical approach. The selection of the regulatory frameworks was based on their national and international relevance in environmental management, emissions quantification, and sustainability reporting. The analysis was carried out through five theoretical categories: values and ideological assumptions, construction of accounting knowledge, representation of environmental impacts, non-measurable aspects, and epistemic synthesis.

The findings reveal that each regulatory framework constructs a particular representation of sustainability: ISO 14001 prioritizes organizational environmental management, ISO 14064-1 focuses on the quantification of greenhouse gas emissions, and the NIS emphasize financial materiality for economic decision-making. Furthermore, common limitations were identified regarding the limited incorporation of social, cultural, and intangible impacts.

It has concluded that sustainable accounting must evolve toward double materiality approaches that integrate environmental, climate-related, financial, and social dimensions, thereby strengthening the transparency and socio-environmental responsibility of accounting information.

KEYWORDS: Environmental Accounting; Accounting Epistemology; Sustainability; ISO 14001; Double Materiality.

I. INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, la sostenibilidad se ha consolidado como un eje estratégico en la gestión organizacional. Como respuesta a los desafíos derivados de la degradación ambiental, han surgido diversos marcos normativos orientados a la gestión, medición y divulgación de información sobre sostenibilidad. Entre los más relevantes destacan la ISO 14001, enfocada en sistemas de gestión ambiental; la ISO 14064-1, especializada en la cuantificación y reporte de emisiones de gases de efecto invernadero; y las Normas de Información de Sostenibilidad (NIS), emitidas por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF), orientadas a la divulgación de información para la toma de decisiones económicas.

A pesar de estos avances, persisten cuestionamientos sobre la capacidad de estos instrumentos para representar la complejidad de la sostenibilidad. No obstante, persisten cuestionamientos sobre la capacidad de estos instrumentos para representar integralmente la sostenibilidad, ya que suelen privilegiar impactos compatibles con mecanismos de cuantificación, verificabilidad o relevancia financiera, dejando parcialmente excluidas dimensiones sociales, culturales y ecológicas complejas.

La contabilidad puede entenderse como un sistema de producción de conocimiento que clasifica y representa fenómenos de la realidad. La construcción del conocimiento contable refiere al proceso donde las normativas establecen qué hechos pueden reconocerse, cómo deben medirse y bajo qué condiciones adquieren legitimidad como información útil. Desde los enfoques del construccionismo social y la contabilidad crítica, la información contable constituye un enfoque institucional que podría ser influido por valores, intereses y criterios de validación socialmente aceptados.

Bajo esta perspectiva, la presente investigación busca responder la siguiente pregunta central: ¿cómo construyen el conocimiento contable sobre sostenibilidad los marcos normativos ISO 14001, ISO 14064-1 y las Normas de Información de Sostenibilidad, y cuáles son sus principales limitaciones epistemológicas para representar los impactos ambientales, sociales y culturales derivados de la actividad económica?

El objetivo del estudio es analizar los fundamentos epistemológicos de estos marcos normativos, identificando los supuestos teóricos sobre sostenibilidad, así como sus alcances y limitaciones en la representación de la realidad socioambiental. Por ello, se empleó una metodología cualitativa de carácter documental con enfoque hermenéutico-crítico, sustentada en el análisis de cinco categorías: valores y supuestos ideológicos, construcción del conocimiento contable, representación de impactos ambientales, aspectos no medibles y síntesis epistémica.

II. MARCO REFERENCIAL

II.1 Conceptualización

Epistemología y elaboración del conocimiento contable:

Desde la perspectiva de la epistemología y el construccionismo social, el conocimiento no se recopila como un reflejo neutral de la realidad, se construye socialmente condicionado por contextos históricos, estructuras institucionales y mecanismos de legitimación colectiva (Berger y Luckmann, 1968).

Los criterios de reconocimiento y verificabilidad delimitan aquello que puede considerarse legítimo dentro de los marcos normativos (Power, 1997). La contabilidad ambiental puede entenderse como una práctica institucional que selecciona, clasifica y comunica fenómenos socioambientales bajo criterios normativos específicos.

Construcción del conocimiento contable y supuestos ideológicos:

Desde la contabilidad crítica, los marcos normativos reflejan racionalidades económicas y prioridades institucionales que condicionan la definición de materialidad, la selección de indicadores y las formas de sostenibilidad que adquieren legitimidad dentro de los sistemas contemporáneos de información contable (Gray, 2010; Tinker, 1985).

Representación de impactos ambientales y sostenibilidad:

Mientras algunos fenómenos pueden expresarse mediante indicadores estandarizados, otros impactos ecológicos complejos o intergeneracionales presentan mayores límites de medición y representación (Bebbington et al., 2014).

La literatura sobre doble materialidad propone considerar los efectos financieros de la sostenibilidad sobre las organizaciones y los impactos que estas generan sobre la sociedad y el medio ambiente (EFRAG, 2022). Sin embargo, los sistemas contemporáneos continúan privilegiando fenómenos compatibles con mecanismos de cuantificación financiera y verificabilidad normativa (Larrinaga, 1999; Gray, 2010).

II.2 Antecedentes normativos de la sostenibilidad contable

La sostenibilidad contable ha dado lugar a marcos orientados a la gestión, medición y divulgación ambiental, entre los que destacan la ISO 14001, la ISO 14064-1 y las Normas de Información de Sostenibilidad.

La ISO 14001 se establece como una herramienta orientada a la gestión de impactos ambientales mediante la implementación de sistemas de gestión ambiental basados en mejora continua, identificación de riesgos y cumplimiento regulatorio. Diversos autores han señalado que la efectividad de este tipo de certificaciones puede verse limitada por auditorías

poco rigurosas, implementación simbólica o mejoras ambientales discontinuas (de la Rosa, 2007; Ferrón, 2017).

Por su parte, la ISO 14064-1:2018 proporciona lineamientos para la cuantificación, monitoreo y reporte de emisiones y remociones de gases de efecto invernadero, favoreciendo la comparabilidad internacional mediante métricas estandarizadas expresadas en dióxido de carbono equivalente.

Finalmente, las Normas de Información de Sostenibilidad emitidas por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) constituyen el principal referente mexicano para la divulgación de información sobre sostenibilidad. Estas normas incorporan indicadores ambientales, sociales y de gobernanza (ASG), así como criterios de doble materialidad orientados a fortalecer la transparencia corporativa y la utilidad de la información para inversionistas y usuarios externos.

III. METODOLOGIA

La investigación es de enfoque cualitativo, de carácter documental con enfoque hermenéutico-crítico de las ciencias sociales. El corpus de estudio se conformó por tres fuentes primarias, constituidas por los textos oficiales de la ISO 14001:2015, ISO 14064-1:2018 y las Normas de Información de Sostenibilidad A-1 y B-1 emitidas por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF).

La selección de los marcos normativos respondió a criterios de relevancia, alcance y representatividad dentro de la regulación ambiental y contable contemporánea. La ISO 14001 fue seleccionada al constituir el estándar internacional más difundido para sistemas de gestión ambiental; la ISO 14064-1 por representar a los principales referentes internacionales para la cuantificación y reporte de emisiones de gases de efecto invernadero; y las Normas de Información de Sostenibilidad por conformar el marco regulatorio mexicano más reciente en materia de divulgación de información sobre sostenibilidad.

El análisis se realizó mediante una matriz diseñada para garantizar sistematicidad y comparabilidad. Se estructura en cinco dimensiones: valores y supuestos ideológicos,

construcción del conocimiento contable, representación de impactos ambientales, aspectos no medibles con las herramientas actuales y síntesis epistémica. Las categorías de análisis orientaron la extracción e interpretación de la información. Los valores y supuestos ideológicos permitieron identificar principios y concepciones de sostenibilidad; la constitución del conocimiento contable se enfocó en criterios de validez y verificabilidad; la representación de impactos ambientales examinó mecanismos de medición y comunicación; los aspectos no medibles identificaron limitaciones metodológicas y fenómenos excluidos; y la síntesis epistémica integró la coherencia entre valores, métodos y alcances de cada marco normativo, ver Tabla 1.

Tabla 1
Matriz de análisis: Indicadores normativos

Dimensión de análisis	Indicadores clave	Datos guía
Valores y supuestos ideológicos	• Valores declarados. • Supuestos sobre sostenibilidad. • Perspectiva temporal. • Visión de la relación economía-naturaleza.	Citas textuales de la normativa, secciones introductorias y principios rectores.
Construcción del conocimiento contable	• Criterios de validez. • Fuentes de datos aceptadas. • Verificabilidad.	Procedimientos normativos y guías de verificación.
Representación de impactos ambientales	• Tipos de impactos incluidos. • Formato de medición. • Incertidumbre.	Secciones técnicas de medición y reporte.
Lo no medible con las herramientas actuales	• Impactos intangibles. • Efectos indirectos o diferidos. • Falta de metodologías estandarizadas.	Notas sobre omisiones y limitaciones explícitas o implícitas.
Síntesis y razón epistémica	• Coherencia entre valores, métodos y alcances. • Orientación principal.	Resumen interpretativo del marco normativo.

Nota: Elaboración propia (2025).

La validez del estudio se aseguró a través de la triangulación de fuentes normativas, la transparencia en el registro mediante citas textuales y la aplicación uniforme de la matriz en todos los casos, lo que permitió minimizar sesgos y garantizar la coherencia interpretativa.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIONES

Aplicando la matriz de análisis, se presentan las lecturas interpretativas resultantes del proceso hermenéutico-crítico y epistemológico enfocados en los marcos normativos.

ISO 14001

1. Valores y supuestos ideológicos.

Valores declarados: La sostenibilidad debe sustentarse en un balance entre los aspectos ambientales, sociales y económicos. Resalta principios como la transparencia, responsabilidad, cumplimiento de la normativa aplicable, mejora continua y comunicación con las partes interesadas. Estos lineamientos se integran a los tres pilares de la sostenibilidad (ISO: 14001, 2015, p. VII).

Supuestos sobre sostenibilidad: Impulsa un modelo de sostenibilidad de tipo débil o intermedio, basado en la búsqueda de equilibrio entre los tres pilares fundamentales (medio ambiente, sociedad y economía), aceptando la existencia de compensaciones entre ellos. Otorga una atención prioritaria al fortalecimiento del componente ambiental mediante la implementación de un sistema de gestión ambiental (ISO: 14001, 2015, p. VII).

Perspectiva temporal: El éxito a largo plazo de las organizaciones depende de su capacidad de gestión frente a condiciones ambientales cambiantes (ISO: 14001, 2015, p. VII).

Visión de la relación economía–naturaleza: Propone una visión de gestión orientada a armonizar el desempeño ambiental de las organizaciones con las necesidades socioeconómicas (ISO:14001, 2015, p. VII).

2. Construcción del conocimiento contable.

Criterios de validez: Señala “métodos de seguimiento, medición, análisis y evaluación” con “resultados válidos”, apoyados en equipos verificados, información documentada como evidencia, evaluación de cumplimiento, auditorías internas, así como indicadores definidos por la organización y criterios contra los cuales evaluar el desempeño (ISO:14001, 2015, p. 15).

Fuentes de datos aceptadas: Se consideran registros, equipos de medición verificados, auditorías internas, requisitos legales u otros requisitos, además de necesidades de partes interesadas que, cuando se adoptan, se convierten en requisitos (ISO:14001, 2015, p. 15).

Verificabilidad: La trazabilidad se garantiza mediante auditorías internas planificadas y evidencia documentada en registros, además, las definiciones de auditoría, eficacia y acción correctiva refuerzan la verificación (ISO:14001, 2015, p. 15).

3. Representación de impactos ambientales.

Tipos de impactos incluidos: La organización debe determinar sus aspectos e impactos y establecer cuáles son “significativos”; los impactos pueden ser locales, regionales o globales, directos, indirectos o acumulativos. Incluye categorías a considerar, como emisiones al aire, vertidos al agua, descargas al suelo, uso de materias primas, uso de energía, energía emitida (ruido, radiación, luz), generación de residuos o subproductos y uso del espacio (ISO:14001, 2015, p. 24).

Formato de medición: No se imponen unidades específicas, la organización define los indicadores y criterios. Reconoce indicadores cuantitativos o cualitativos y la perspectiva de ciclo de vida, sin exigir un análisis de ciclo de vida detallado (ISO:14001, 2015, pp. 14-15).

Incertidumbre: No establece estadística de incertidumbre, pero requiere métodos que aseguren “resultados válidos” y equipos calibrados o verificados. También reconoce condiciones normales, anormales y de emergencia al identificar aspectos, gestionando así la complejidad operativa (ISO:14001, 2015, p. 9).

4. Lo no medible con las herramientas actuales.

Impactos intangibles: Excluye aquellos impactos que no puedan definirse como aspecto o impacto significativo bajo criterios internos: “Una organización determina sus aspectos ambientales y los impactos ambientales asociados... La organización establece los criterios para determinar sus aspectos ambientales significativos” (ISO:14001, 2015, p. 24).

Efectos indirectos o diferidos: Se reconoce la necesidad de considerar los impactos de ciclo de vida, sin exigir un ACV detallado: “La organización considera una perspectiva de ciclo de vida. Esto no significa que se requiera un análisis de ciclo de vida detallado” (ISO:14001, 2015, p. 24).

Falta de metodologías estandarizadas: Admite que no existe un método universal: “No hay un método único para determinar los aspectos ambientales significativos” (ISO:14001, 2015, p. 25). Esto deja a discreción de cada organización los criterios, generando variabilidad metodológica y posible subestimación de impactos.

5. Síntesis y razón epistémica.

Coherencia entre valores, métodos y alcances: Tiene como valores el equilibrio entre medio ambiente, sociedad, economía, transparencia, rendición de cuentas. Utilizando como método la identificación de aspectos, criterios internos, indicadores, seguimiento/medición, auditoría interna. Su alcance consiste en la protección ambiental, cumplimiento legal, mejora continua (ISO:14001, 2015, pp. VII, 24).

Orientación principal: “El propósito de esta Norma Internacional es proporcionar a las organizaciones un marco de referencia para proteger el medio ambiente y responder a las condiciones ambientales cambiantes”. Se centra en la gestión organizacional y el cumplimiento, no en fijar resultados ambientales universales (ISO:14001, 2015, p. VII).

ISO 14064-1:2018.

1. Valores y supuestos ideológicos.

Valores declarados: Establece explícitamente principios de calidad que aseguran que la información relacionada sea justa y confiable. Entre estos principios se incluyen la pertinencia, integridad, coherencia, exactitud y transparencia (ISO 14064-1, 2018, p. 7).

Supuestos sobre sostenibilidad: La ISO 14060 tiene como objetivo apoyar la sostenibilidad a través de una economía baja en carbono y resiliente al clima, promoviendo la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (ISO 14064-1, 2018, p. VII).

Perspectiva temporal: Enfatiza la necesidad de seguimiento y mejora continua: “El desempeño en GEI y el progreso hacia la mitigación del cambio climático deberían monitorearse y mejorarse de manera continua” (ISO 14064-1, 2018, p. VII).

Visión de la relación economía-naturaleza: Vincula la información sobre gases de efecto invernadero (GEI) con la gestión corporativa y la toma de decisiones de negocio: Las organizaciones pueden usar este marco normativo para tomar decisiones, gestionar riesgos y oportunidades además de comunicar desempeño de GEI (ISO 14064-1, 2018, p. VII).

2. Construcción del conocimiento contable.

Criterios de validez: “La organización debe seleccionar y usar metodologías de cuantificación que minimicen la incertidumbre y produzcan resultados exactos, coherentes y reproducibles” (ISO 14064-1, 2018, p. 10).

Fuentes de datos aceptadas: Establece que los datos de actividad, factores de emisión y modelos deben usarse de acuerdo con la metodología seleccionada y que el uso de sistemas de medición de proveedores puede aceptarse si cumplen con requisitos legales y metrológicos mínimos (ISO 14064-1, 2018, pp. 10, 23).

Verificabilidad: Proporciona la base para verificación y validación de acuerdo con la Norma ISO 14064-3 y las normas ISO 14065 e ISO 14066. Críticamente, la “verdad” en ISO se



construye a partir de datos cuantificables en CO₂e, medibles y verificables por terceros imparciales (ISO 14064-1, 2018, p. VII).

3. Representación de impactos ambientales.

Tipos de impactos incluidos: El documento aplica a emisiones y remociones de gases de efecto invernadero (GEI); CO₂, CH₄, N₂O, HFC, PFC, SF₆, NF₃, etc. (ISO 14064-1, 2018, p. 8).

Formato de medición: Las emisiones de GEI se deben reportar en toneladas de CO₂ equivalente, desglosadas por gas y categoría de inventario (ISO 14064-1, 2018, p. 11).

Incertidumbre: La incertidumbre es una expresión cuantitativa de la confiabilidad en los datos, factores de emisión y resultados. Se deben evaluar las fuentes de incertidumbre, incluyendo parámetros y escenarios (ISO 14064-1, 2018, p. 14)

4. Lo no medible con las herramientas actuales.

Impactos intangibles: Este documento especifica únicamente los principios y requisitos para la cuantificación y reporte de emisiones GEI, no aborda impactos ambientales distintos a los causados por los flujos de gases de efecto invernadero (ISO 14064-1, 2018, p. 1).

Efectos indirectos o diferidos: La selección de emisiones indirectas significativas debe basarse en criterios cuantitativos y cualitativos considerando disponibilidad de datos, costo y exactitud (ISO 14064-1, 2018, pp. 14, 27-28, 47).

Falta de metodologías estandarizadas: Admite que para el cambio en el uso indirecto del suelo, actualmente no existe un procedimiento internacionalmente acordado. (ISO 14064-1, 2018, p. 45).

5. Síntesis y razón epistémica.

Coherencia entre valores, métodos y alcances: Este documento detalla principios y requisitos para diseñar, desarrollar, gestionar y reportar inventarios de GEI, así como requisitos para control de calidad, informe y verificación (ISO 14064-1, 2018, p. VII).



Orientación principal: Las aplicaciones típicas incluyen tomar decisiones, gestionar riesgos, cumplir con programas regulatorios y comunicar desempeño de GEI (ISO 14064-1, 2018, p. VII).

Normas de Información de Sostenibilidad.

1. Valores y supuestos ideológicos.

Valores declarados: La NIS A-1 tiene como objetivo proveer información útil sobre las interacciones de la entidad con partes interesadas, sociedad, economía y medio ambiente, para la toma de decisiones de los usuarios, con énfasis en flujos de efectivo, acceso a financiamiento y costo de capital en distintos horizontes temporales. Esto privilegia la utilidad para decisiones económicas, aunque reconoce que los impactos ambientales y sociales complementan dicho análisis (NIS, 2024, p. 28).

Supuestos sobre sostenibilidad: La NIS B-1 plantea métricas universales (IBSO) como “punto de partida para identificar riesgos y oportunidades” relacionados con la sostenibilidad (NIS, 2024, p. 11) revelando un enfoque de sostenibilidad financiera y material: los riesgos y oportunidades solo se consideran en la medida en que inciden en la viabilidad económica.

Perspectiva temporal: La utilidad buscada cubre corto, mediano y largo plazo, explícitamente (NIS, 2024, p. 28).

Visión de la relación economía–naturaleza: El marco describe la relación entre la entidad y los usuarios de información en función de la naturaleza de las actividades y del vínculo que los usuarios mantienen con ella, la información de sostenibilidad debe atender necesidades comunes y no particulares (NIS, 2024, p. 29)

2. Construcción del conocimiento contable.

Criterios de validez: La NIS A-1 exige características cualitativas de la información como relevancia, representación fiel y de mejora, además la gestión explícita de la incertidumbre mediante estimaciones sustentadas, explicadas y con juicio profesional documentado (NIS, 2024 pp. 73, 23.).

Fuentes de datos aceptadas: Las NIS son pronunciamientos del CINIF, emitidos tras auscultación pública, las particulares como B-1 se sustentan en A-1 y pueden converger con marcos internacionales. La autoridad para definir métricas reside en el CINIF; NIS B-1 pre-selecciona 30 indicadores para establecer una base mínima universal (NIS, 2024 pp. 55, 123-126, 131-134).

Verificabilidad: La verificabilidad se apoya en normas de revelación (perfil, periodicidad, comparativos, corrección de errores, cambios en estimaciones) y en la exposición explícita del juicio profesional que permita al usuario entender supuestos y límites (NIS, 2024, pp. 57-59).

3. Representación de impactos ambientales.

Tipos de impactos incluidos: NIS B-1 estructura el área ambiental en GEI, energía, actividades sostenibles, uso sostenible del agua, biodiversidad, sustancias que agotan el ozono y gestión de residuos, con subsecciones y requerimientos encontrados en la lista “A. Área Ambiental: Emisiones de GEI” (NIS, 2024, p. 70).

Formato de medición: Se requiere revelación por indicador con métodos de cálculo y presentación comparativa, los indicadores combinan unidades físicas (CO₂, cantidades/áreas/ecosistemas, toneladas de residuos) y datos del perfil para garantizar contexto y comparabilidad (NIS, 2024, pp. 73, 123-126).

Incertidumbre: A-1 exige identificar importes con alta incertidumbre y revelar fuentes de incertidumbre e hipótesis/juicios, aplicable también a métricas ambientales como inventarios GEI (NIS, 2024 p.23).

4. Lo no medible con las herramientas actuales.

Impactos intangibles: Las NIS reconocen que la información de sostenibilidad se construye bajo estimaciones e incertidumbre, “Su determinación requiere del empleo del juicio profesional, el cual busca prever y estimar hechos probables a la luz de las circunstancias actuales” (NIS, 2024, pp. 23-24).

Efectos indirectos o diferidos: Las NIS admiten que los riesgos y oportunidades de sostenibilidad se proyectan a corto, mediano y largo plazo, pero la medición concreta de efectos diferidos, como degradación acumulativa de ecosistemas o impactos intergeneracionales, no cuenta aún con metodologías uniformes (NIS, 2024, p. 28).

Falta de metodologías estandarizadas: NIS B-1 establece 30 Indicadores Básicos de Sostenibilidad (IBSO) como punto de partida universal. Los impactos no cubiertos por estos indicadores, como salud comunitaria o resiliencia ecosistémica, quedan pendientes de abordarse en futuras normas temáticas. (NIS, 2024, p. 59,). “Lo que pretende el CINIF con la NIS B-1 es establecer una lista de métricas universales” (NIS, 2024, p.134).

5. Síntesis y razón epistémica

Coherencia entre valores, métodos y alcances: La NIS B-1 mantiene coherencia al privilegiar la utilidad para decisiones económicas: declara como valor central los flujos de efectivo y costo de capital, utiliza los IBSO y el juicio profesional con revelación de incertidumbre como método, y limita sus alcances a riesgos y oportunidades que afecten la viabilidad económica en distintos horizontes temporales (NIS, 2024, pp. 55, 73, 123-126).

Orientación principal: Presenta utilidad para la toma de decisiones económicas de usuarios primarios (inversionistas/acreedores). Mediante la recopilación de información a través de IBSO estandarizados, con juicio profesional, estimaciones y revelación de incertidumbre para asegurar representación fiel y comparable (NIS, 2024, p.28).

Discusión

El examen comparativo de los marcos normativos revela que la estructuración del conocimiento contable sobre sostenibilidad responde a divergencias epistemológicas subyacentes que delimitan de forma diferenciada la visibilidad, medición y legitimación de la realidad ambiental.

La ISO 14001 prioriza la gestión organizacional y la mejora continua, dejando a cada entidad la significancia de los impactos y su eficacia a los procesos internos de implementación y

auditoría; la ISO 14064-1, en cambio, impulsa la homogeneización y comparabilidad global mediante la cuantificación del CO₂e, pero centra su modelo en el carbono y limita la representación de impactos ecológicos y territoriales; por su parte, las NIS amplían el análisis a variables ambientales y de gobernanza, aunque subordinan esa amplitud a la materialidad financiera y la utilidad para la toma de decisiones económicas de los mercados de capital. En conjunto, los tres marcos muestran una deficiencia estructural para representar dimensiones complejas como impactos intangibles, acumulativos, intergeneracionales y dinámicas éticas o de pérdida profunda de biodiversidad.

Esta insuficiencia metodológica, lejos de constituir una mera restricción de carácter técnico, corrobora las tesis sobre los desafíos persistentes en la modelización de la contabilidad ambiental (Moscoso et al., 2023) y evidencia una limitación estructural: los sistemas contemporáneos de reporte omiten aquellos fenómenos que no pueden ser medidos con precisión o vinculados a incentivos financieros, independientemente de su gravedad socioambiental. Por lo tanto, se concluye que los referentes normativos operan como mecanismos de representación que producen representaciones fragmentadas de la sostenibilidad.

V. CONCLUSIONES

El análisis de los fundamentos epistemológicos de la ISO 14001, la ISO 14064-1 y las Normas de Información de Sostenibilidad (NIS) demuestra que estos marcos construyen representaciones diferenciadas del conocimiento sobre la sostenibilidad. La ISO 14001 prioriza la gestión organizacional; la ISO 14064-1 reduce la complejidad ambiental a un enfoque en las métricas de carbono; y las NIS instrumentalizan el entorno natural y social, validándolo únicamente cuando incide en la materialidad financiera y en el rendimiento económico para los mercados de capital.

Esta investigación identifica una limitación común: la exclusión sistemática de los impactos sociales, culturales, éticos y ecológicos de largo plazo debido a su dificultad de cuantificación. Al marginar variables críticas bajo el argumento de la incertidumbre metodológica, los marcos regulatorios actuales terminan por invisibilizar las consecuencias

más severas de la actividad económica. Por lo tanto, la información corporativa resultante constituye una ontología parcial, utilitaria y subordinada al capital.

Si la contabilidad aspira a una verdadera responsabilidad socio ambiental, es imperativo romper con la hegemonía de la materialidad financiera y avanzar hacia un enfoque obligatorio de doble materialidad; de lo contrario, los informes de sostenibilidad continuarán operando como mecanismos de legitimación institucional que normalizan la degradación del entorno bajo el amparo de la norma técnica.

VI. REFERENCIAS

- Bebbington, J., Unerman, J., & O'Dwyer, B. (2014). *Sustainability accounting and accountability* (2nd ed.). Routledge.
- Berger, P. L., y Luckmann, T. (1968). *La construcción social de la realidad*. Amorrotu.
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2024). *Normas de Información de Sostenibilidad: NIS A-1 y NIS B-1*. CINIF.
- De la Rosa Leal, M. E. (2007). La epistemología contable medioambiental, un análisis prospectivo. *Mercados y negocios*, (15), 18-43.
<https://doi.org/10.32870/myn.v0i15.5067>
- European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG). (2022). *Draft European Sustainability Reporting Standards: Basis for conclusions*. EFRAG.
- Ferrón, V. V. (2017). The dark side of ISO 14001: The symbolic environmental behavior. *European Research on Management and Business Economics*, 23(1), 33-39.
<https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2016.09.002>
- Gray, R. (2010). Is accounting for sustainability actually accounting for sustainability... and how would we know? An exploration of narratives of organisations and the planet. *Accounting, Organizations and Society*, 35(1), 47-62.
<https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.04.006>

- International Organization for Standardization. (2015). Environmental management systems — Requirements with guidance for use (ISO 14001:2015). ISO. <https://www.iso.org/standard/60857.html>
- International Organization for Standardization. (2018). Greenhouse gases — Part 1: Specification with guidance at the organization level for quantification and reporting of greenhouse gas emissions and removals (ISO 14064-1:2018). ISO. <https://www.iso.org/standard/66453.html>
- Larrinaga, C. (1999). Perspectives on environmental accounting and management in Spain: An exploratory note. *The European Accounting Review*, 8(2), 373–391. <https://doi.org/10.1080/096381899336023>
- Moscoso Paucarchuco, K. M., Gutiérrez Gómez, E., & Arones Cisneros, A. A. (2023). Consideraciones epistemológicas de la contabilidad ambiental: Enfoques funcionalista, interpretativo y crítico. *Prometeica-Revista de Filosofía y Ciencias*, (27), 56-70. <https://doi.org/10.34024/prometeica.2023.27.14275>
- Power, M. (1997). *The audit society: Rituals of verification*. Oxford University Press.
- Tinker, T. (1985). *Paper prophets: A social critique of accounting*. Praeger Publishers.

MUJERES CONSEJERAS EN LAS SOCIEDADES COTIZADAS EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

Women Directors in Companies Listed on the Mexican Stock Exchange

*Miguel Ángel Cervantes Penagos (autor correspondencia) ¹, Guadalupe Inés Solís Salazar ²,
y María Isabel Mora Hernández ³*

Fecha de recepción: 04 de febrero de 2026

Fecha de aceptación: 08 de junio 2026

RESUMEN

A pesar del creciente interés en la equidad de género, persisten estereotipos que cuestionan la capacidad de las mujeres para enfrentar problemas empresariales estratégicos, atribuyendo dichas competencias como características exclusivas de los hombres. Esta percepción limita la participación de las mujeres en el sistema de Gobierno Corporativo (GC), encargado de definir objetivos y rumbo de las organizaciones. Hasta la fecha, la perspectiva de género no ha logrado permear de manera significativa en el GC, reflejándose en la baja presencia femenina en los consejos de administración y en barreras para acceder a cargos de alta jerarquía. Diversos estudios atribuyen esta baja participación varios factores: el techo de cristal, la ausencia de regulación sobre cuotas de género en el sector privado y condiciones inherentes a las propias mujeres. Estos elementos, no se identifican fácilmente en la información pública de las sociedades cotizadas. Esta investigación precisó el número de mujeres en los consejos de administración de empresas que cotizaron en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en 2025, confrontándolos con datos obtenidos en 2006 por Hernández et al. (2009). Se utilizó un método descriptivo, directo y documental sobre una población de 133 Sociedades Anónimas Bursátiles (SAB). Entre los hallazgos destaca un incremento del 109.4% en la participación femenina en los consejos entre 2006 y 2025. El sector Comercio presentó el mayor crecimiento (381.3%), mientras Industria (36.1%) y Construcción (86.7%) mostraron menores avances. La proporción de mujeres pasó de 8.53% (96 de 1125 puestos

¹ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, miguel.cervantes@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0009-0007-0854-2620>

² Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, guadalupe.solis@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0000-0002-1923-2325>

³ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, isamorahd16@gmail.com, <https://orcid.org/0009-0007-7729-785X>

en el consejo de administración) a 13.39% (201 de 1501). El avance es alto en términos reales y reducido en términos proporcionales. La presencia de consejeras sigue siendo minoritaria. Este estudio demuestra que no ha cambiado la estructura de poder en los consejos y permite sustentar decisiones de regulación y estructura del GC orientadas a corregir la baja representación femenina.

PALABRAS CLAVE: Consejo de Administración; Género; Gobierno Corporativo; Sociedades Cotizadas.

ABSTRACT

Despite growing attention to gender equity, persistent stereotypes continue to question women's ability to address strategic business issues, attributing such competencies primarily to men. These perceptions constrain female participation in Corporate Governance (CG), the system responsible for defining organizational objectives and direction. To date, a gender perspective has not significantly permeated CG structures, as reflected in the limited presence of women on boards of directors and the barriers to their access to senior positions. Prior research attributes this underrepresentation to several factors: the glass ceiling, the absence of gender quota regulations in the private sector, and conditions associated with women themselves. These elements that are not readily observable in publicly available corporate information. This study identifies the number of women serving on boards of directors of companies listed on the Mexican Stock Exchange (Bolsa Mexicana de Valores, BMV) in 2025 and compares these figures with data reported by Hernández et al. (2009) for 2006. A descriptive, direct, and documentary method was applied to a population of 133 publicly traded corporations (Sociedades Anónimas Bursátiles, SAB). The findings show a 109.4% increase in female board participation between 2006 and 2025. The Commerce sector showed the highest growth (381.3%), whereas Industry (36.1%) and Construction (86.7%) exhibited the lowest increases. The proportion of women rose from 8.53% (96 out of 1,125 seats) to 13.39% (201 out of 1,501 seats). Although the increase is substantial in absolute terms, it remains limited in proportional terms. Female representation on boards continues to be low, indicating that the underlying power structure has not changed. Furthermore, no legal or self-regulatory framework currently establishes gender quotas in the private sector.

KEYWORDS: Board of Directors; Gender; Corporate Governance; Listed Companies.

I. INTRODUCCIÓN

El Gobierno Corporativo (GC) constituye el sistema mediante el cual se articulan los órganos de decisión de las empresas, orientando su operación hacia el cumplimiento de objetivos financieros, sociales y éticos. Sin embargo, la perspectiva de género aún no ha logrado una participación equitativa de mujeres en estos espacios, a pesar de los compromisos internacionales asumidos en el marco del Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) número 5: Igualdad de Género.

Diversos estudios han documentado que, pese al talento y preparación de las mujeres, su presencia en los consejos de administración sigue siendo limitada. Persisten estereotipos que cuestionan su capacidad para resolver problemas estratégicos, atribuyendo dichas competencias como propias del carácter masculino. Esta visión ha contribuido a la reproducción de barreras estructurales, como el techo de cristal, que impiden el acceso de mujeres a puestos de alta dirección, incluso cuando poseen las mismas credenciales que sus pares varones.

La cultura empresarial tradicional continúa privilegiando la independencia de los consejeros como criterio rector, sin considerar el género como un factor relevante en las mejores prácticas corporativas. En México, no existe aún una norma jurídica ni autorregulatoria que establezca cuotas de género en los consejos de administración, lo que refleja una resistencia normativa a incorporar la equidad como principio rector del GC, aunque debe reconocerse que las cuotas de género no siempre garantizan el acceso de las mejores mujeres a los puestos estratégicos, hay evidencia de estas deficiencias en el sector público.

Este trabajo tiene como objetivo analizar la participación de mujeres en los consejos de administración de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), a partir de datos estadísticos actualizados. Partiendo de un estudio realizado por Hernández et al. (2009) con datos de 2006, se busca identificar la proporción de mujeres y hombres en dichos

órganos, así como la existencia —o ausencia— de reglas que sustenten su designación. Los hallazgos permitirán valorar los avances y pendientes en materia de equidad, y ofrecer insumos para el diseño de políticas que promuevan una participación más justa y representativa en el GC empresarial.

II. MARCO REFERENCIAL

II.1 Inclusión de mujeres en el Gobierno Corporativo (GC).

Es preciso definir al Gobierno Corporativo:

El GC es el sistema mediante el cual se diseña la integración y funcionamiento de los órganos de la empresa encargados de dirigirla y controlarla, mediante el establecimiento de principios rectores que contribuyan al logro efectivo de sus objetivos, así como de los estándares que guíen el comportamiento, obligaciones y responsabilidades de los miembros de la alta dirección de la compañía, para con sus propietarios y sus stakeholders (Flores y Cervantes, 2019, p.39).

La preocupación por la inclusión de mujeres dentro del sistema de GC se ha dejado a consideración de cada una de las entidades privadas. No existen reglas de perspectiva de género dentro de los Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE ni dentro del Código de Principios y Mejores Prácticas Corporativas (CCE, 2025) emitido por el Consejo Coordinador Empresarial de México. Luena (2018) sostiene que la perspectiva de género forma parte de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), en tanto que existen recomendaciones de los reguladores bursátiles para incluir a la RSE dentro de los GC de las entidades que cotizan en bolsa (Alonso-Olea, 2022), razón por la cual es necesario desarrollar modelos que sirvan para promover la inclusión formal de la perspectiva de género dentro del gobierno de las organizaciones.

El estudio de Briozzo et al. (2017) concluye que los mecanismos de GC en las pymes desde una perspectiva de género en países emergentes constituyen un tema poco estudiado. Asimismo, afirma que no existe relación entre la participación de mujeres y los distintos estamentos del GC: propiedad, consejo de administración (CA), alta gerencia y auditoría. Su

participación se relaciona directamente con el porcentaje de consejeros externos y no por su condición de mujer, resultado que concuerda con Brunninge et al. (2007). Dado el rol cada vez más relevante que tienen los consejeros externos en las decisiones estratégicas ha aumentado el número de consejeros externos y, por tanto, a mayor número de consejeros externos, mayor número de mujeres en el GC. Por otro lado, la participación de mujeres dentro del CA de las empresas familiares se incrementa, más por la búsqueda de la conservación del patrimonio y de la unidad familiar que por una perspectiva de género (López et al., 2011).

II.2 Causas de la no inclusión de mujeres en el GC

A pesar del creciente reconocimiento del talento y la preparación profesional de las mujeres, su presencia en puestos de alta responsabilidad sigue siendo escasa. Las causas de esta baja representación ha sido objeto de varias investigaciones, desde las que afirman que existen obstáculos en el acceso de las mujeres a posiciones de liderazgo hasta otras que han identificado otros factores que inciden en esta desigualdad: 1) la incertidumbre sobre la capacidad de las mujeres de alto nivel ejecutivo, debido a la falta de experiencia previa en esos roles; 2) estereotipos que sostienen que las mujeres son menos proactivas o no buscan ascensos, lo que afecta su promoción a puestos de dirección; 3) la ausencia de procedimientos formales de promoción hacia la alta dirección; 4) la existencia de redes cerradas o círculos sociales tradicionales que fomentan el ascenso solo de los miembros de tales grupos; y 4) los estereotipos de género que distorsionan el reconocimiento del talento de las mujeres, reduciendo sus oportunidades de ascenso. Todo ello merma su visibilidad y valoración dentro de las organizaciones (Carrasquero, 2014).

Desde los setenta se ha atendido el fenómeno denominado techo de cristal, acuñado en 1978 por Marilyn Loden para referirse al obstáculo invisible que se le presenta a las mujeres que trabajan dentro de una organización y que les dificulta un ascenso a cargos laborales de mayor responsabilidad, pese a estar altamente cualificadas, con la consecuente discriminación salarial y ocupacional. Al no existir políticas formalmente establecidas, el techo de cristal se basa en estereotipos y construcciones sociales que dificultan su detección; no obstante, causan el estancamiento laboral y profesional de gran cantidad de mujeres (Barberá, 2004).

Este concepto es uno de los más representativos impedimentos organizacionales en el progreso de las trabajadoras (Villavicencio et al., 2023).

Otros factores son las barreras internas asumidas por las propias mujeres, muchas veces de forma inconsciente: la priorización de la carrera del cónyuge, la autculpa derivada de la doble jornada laboral o la autolimitación en la aspiración a cargos de mayor responsabilidad (Gómez y Sánchez, 2009). Asimismo, la cultura empresarial tradicional poco receptiva a la diversidad, junto con políticas de conciliación insuficientes o de mero cumplimiento, refuerzan las desigualdades (Chinchilla y Jiménez, 2019).

Estos obstáculos o factores requieren un abordaje estructural y estratégico por parte de las organizaciones para ser revertidos y avanzar hacia una representación equitativa en los espacios de toma de decisiones (Chinchilla y Jiménez, 2019). Además, abonan al debate abierto acerca de si la presencia femenina en los CA incide en un mejor funcionamiento de las compañías y, por ende, en un incremento del valor de las sociedades cotizadas (Gómez y Sánchez, 2009).

II.3 Situación actual en México

En México solo el 13% de las mujeres ocupan cargos ejecutivos altos y apenas el 5% llega a ser directora general o CEO. La baja participación de mujeres como miembros de los CA se atribuye a factores de segregación ocupacional por género que asocian ciertas áreas de trabajo con un género determinado. Así, las mujeres se concentran en los sectores de comunicación, recursos humanos y servicios sociales, mientras que su presencia en los campos estratégicos de finanzas, sistemas o planeación es mínima. Las organizaciones tienden a replicar su contexto social y suelen funcionar con esquemas que promueven el dominio masculino del poder (Zabludovsky, 2020).

II.4 Cuotas de género

Una respuesta a la baja representación femenina en los CA es el establecimiento de cuotas de género. Esta medida adoptada en España busca corregir algunas desigualdades estructurales, dado que las medidas voluntarias han sido insuficientes para revertir la inercia

empresarial. Y aunque estas cuotas no pretenden vulnerar los criterios de mérito, sino garantizar que las mujeres puedan competir en igualdad de condiciones y oportunidades frente a un entorno estructuralmente sesgado, su implantación ha sido criticada por la doctrina al considerar que la equidad de género debe provenir del compromiso individual y la voluntariedad interna de las empresas y no de la coerción, que no garantiza las competencias (Montesdeoca 2023).

La implantación de cuotas de género ha sido objetada por quienes argumentan que contravienen el mérito individual, aunque algunos estudios han mostrado que su aplicación vinculante conduce a mejoras sostenidas en la equidad de género (Terjesen et al., 2009; Krook, 2009). La experiencia de Noruega, España o Francia evidencia que las cuotas, cuando son obligatorias y van acompañadas de mecanismos de control y sanción, aparte de aumentar la proporción femenina, favorecen la transformación cultural en las empresas, al introducir novedosos modelos de liderazgo y ampliar la diversidad en la toma de decisiones (Labelle et al., 2015; Seierstad y Opsahl, 2011). Sin embargo, su eficacia depende del diseño normativo acorde con el contexto institucional, y de su integración con otras políticas complementarias, como la conciliación de la vida personal y profesional, la sensibilización organizacional y una evaluación basada en capacidades y libre de sesgos (European Institute for Gender Equality [EIGE], 2025).

La adopción de cuotas de género en el sector privado mexicano ha generado controversias y una resistencia sustentada en la afectación al principio de mérito. Estas cuotas se interpretan como una elección alejada de las competencias individuales de las mujeres seleccionadas. Esta percepción las impacta de manera negativa pues existe el riesgo del surgimiento de juicios despectivos en contra de las mujeres que acceden a posiciones de liderazgo mediante estos mecanismos, al suponer que no han alcanzado sus cargos por mérito propio, sino por cumplimiento normativo. Además, la ausencia de regulación de cuotas de género en el sector empresarial, a diferencia del ámbito público, contribuye a su débil implementación (Fernández, 2011).

III. METODOLOGIA

La investigación se desarrolló bajo un enfoque descriptivo, orientado a caracterizar con precisión un fenómeno social dentro del ámbito empresarial: la participación de mujeres en los consejos de administración de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). El estudio se propuso identificar propiedades, rasgos y dimensiones relevantes del fenómeno, mediante la medición de variables específicas y el análisis documental directo de fuentes oficiales.

El universo de estudio lo constituyen todas las empresas que cotizaban en la BMV en abril de 2025. A partir de este universo, se delimitó una población compuesta por 133 Sociedades Anónimas Bursátiles (SAB) activas en dicho periodo. Para garantizar la representatividad de los resultados, se seleccionó una muestra probabilística de 99 SAB, determinada con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, utilizando un método aleatorio basado en tablas de números aleatorios.

La técnica empleada fue documental directa, basada en la recopilación y análisis de información pública disponible en los registros de la BMV, con el objetivo de identificar la proporción de mujeres que ocupan cargos como consejeras propietarias y suplentes en los órganos de gobierno corporativo. Este enfoque permitió construir una base estadística confiable para evaluar el grado de avance en materia de equidad de género en el sector bursátil mexicano, así como establecer comparaciones con estándares internacionales y detectar la ausencia de normativas que promuevan la paridad en dichos órganos.

Los datos se analizaron mediante estadística descriptiva, utilizando frecuencias absolutas y relativas, proporciones y tasas de crecimiento para comparar la participación femenina entre 2006 y 2025. Asimismo, se realizó un análisis sectorial para identificar variaciones por actividad económica. Los resultados se organizaron en tablas comparativas y medidas porcentuales que permitieron evaluar cambios en términos absolutos y proporcionales.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIONES

La investigación de Hernández et al. (2009) agrupó las empresas cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en 5 sectores (Tabla 1) que, para facilidad de lectura, se identifican con las siguientes claves: Comercio (1C), Industria (2I), Servicios (3S), Construcción (4M) y Comunicaciones y transportes (6T). En 2025 estos sectores se extendieron a 8 (Tabla 2), según agrupación de la propia BMV: Productos de consumo frecuente (1C), Industria (2I), Servicios financieros (3S), Materiales (4M), Servicios y bienes de consumo no básico (5C), Servicios de telecomunicaciones (6T), Salud (7S) y Energía (8I). Para fines comparativos de este estudio, las claves 1C y 5C se agruparon dentro del sector Comercio, las claves 3S y 7S, dentro del sector Servicios; y las claves 2I y 8I se consolidan dentro del sector Industria. Asimismo, el sector Comunicaciones y transportes se convierte en el sector de Telecomunicaciones (6T). Asimismo hombres se identifica con la letra H y mujeres con la letra M (Tablas 1 y 2).

En 2006 cotizaban 150 empresas, en tanto que en 2025 lo hacían 133 lo que demuestra un decremento del 11.3% de unidades productivas. La muestra de la investigación de Hernández et al. (2009) abarcó un 33.3% del universo. En 2006 la proporción neta de mujeres en el consejo de administración oscilaba el 8.53%, dado que solamente se tenían 96 consejeras de un total de 1125 puestos en el consejo (Tabla 1).

Tabla 1

Miembros de los consejos de administración de sociedades cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores – 2006.

No.	Sector	Nombre de la empresa	Miembros					
			Titulares		Suplentes		Total	
			H	M	H	M	H	M
1	2I	FEMSA	18	3	19	2	37	5
2	2I	Grupo Embotelladoras Unidas	14	3	1	0	15	3
3	2I	Grupo Modelo	18	3	20	2	38	5
4	4M	Internacional de Cerámica	9	3	0	0	9	3
5	2I	Corporación Durango	16	2	2	0	18	2
6	1C	Corporativo Fragua	5	2	6	3	11	5
7	3S	General de Seguros	8	2	8	1	16	3
8	3S	Grupo Financiero Banorte	11	2	16	0	27	2
9	1C	Grupo Marti	13	2	2	1	15	3
10	1C	Organización Soriana	9	2	7	2	16	4
11	6T	Teléfonos de México	19	2	19	1	38	3

No.	Sector	Nombre de la empresa	Miembros					
			Titulares		Suplentes		Total	
			H	M	H	M	H	M
12	6T	América Móvil	8	1	0	0	8	1
13	3S	Casa de Bolsa Arka	4	1	3	1	7	2
14	2I	Compañía Industrial de Parras	13	1	12	2	25	3
15	1C	Controladora Comercial Mexicana	13	1	2	0	15	1
16	1C	Edoardos Martin	11	1	15	1	26	2
17	2I	Embotelladoras Arca	21	1	22	2	43	3
18	4M	Empresas ICA	18	1	17	1	35	2
19	2I	Grupo Bimbo	20	1	17	2	37	3
20	2I	Grupo Continental	11	1	11	0	22	1
21	3S	Grupo Financiero Inbursa	15	1	2	0	17	1
22	3S	Grupo Financiero Interacciones	8	1	8	0	16	1
23	4M	Grupo Mexicano de Desarrollo	16	1	1	1	17	2
24	6T	Grupo Radiocentro	2	1	0	0	2	1
25	6T	Grupo Televisa	20	1	21	1	41	2
26	2I	Hérdez	9	1	2	0	11	1
27	3S	Invez Grupo Financiero	13	1	17	0	30	1
28	2I	La Moderna	11	1	8	2	19	3
29	3S	Médica Sur	13	1	15	1	28	2
30	3S	Reaseguradora Patria	6	1	8	1	14	2
31	4M	Consortio Ara	13	0	11	2	24	2
32	2I	Convertidora Industrial	11	0	11	1	22	1
33	2I	Ecko	12	0	1	1	13	1
34	2I	Editorial Diana	9	0	6	2	15	2
35	3S	Grupo Aeroportuario del Sureste	8	0	4	1	12	1
36	2I	Grupo Bafar	14	0	1	1	15	1
37	4M	Grupo Cementos de Chihuahua	14	0	12	2	26	2
38	3S	Grupo Financiero Santander Serfin	11	0	12	1	23	1
39	1C	Grupo Gigante	11	0	14	1	25	1
40	6T	Grupo Iusacell	10	0	2	1	12	1
41	3S	Grupo Nacional Provincial	17	0	15	1	32	1
42	3S	Grupo Posadas	14	0	8	1	22	1
43	4M	Gpo. Profesional de Planeación y Proyectos	7	0	4	3	11	3
44	2I	Minera Autlán	12	0	13	1	25	1
45	3S	Promotora Ambiental	8	0	8	1	16	1
46	3S	Qualitas Compañía de Seguros	10	0	11	1	21	1
47	2I	Tenaris	9	0	0	1	9	1
48	6T	Unefon	6	0	7	1	13	1
49	4M	Urbi Desarrollos Urbanos	9	0	8	1	17	1
50	3S	Value Grupo Financiero	9	0	14	0	23	0
		Sumas	586	45	443	51	1029	96

Nota: Hernández et al. (2006, p.58).

La muestra del presente estudio se elevó a 99 empresas (Tabla 2) que abarca un 74.4% de las sociedades que cotizan en la BMV, lo que es más representativo. Asimismo, en 2025 la

proporción neta de mujeres en el consejo de administración oscilaba el 13.39%, al tenerse 201 consejeras de un total de 1501 puestos en el consejo (Tabla 2).

Tabla 2

Miembros de los consejos de administración de sociedades cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores – Abril de 2025.

No.	Sector	Empresa	Miembros					
			Titulares		Suplentes		Total	
			H	M	H	M	H	M
1	1C	Arca Continental, S.A.B. de C.V.	17	3	17	3	34	6
2	2I	Accel, S.A.B. de C.V.	8	2	0	0	8	2
3	3S	Corporación Actinver, S.A.B. de C.V.	17	0	5	0	22	0
4	2I	Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V.	13	1	0	0	13	1
5	2I	Alfa, S.A.B. de C.V.	12	1	0	0	12	1
6	4M	Alpek, S.A.B. de C.V.	11	3	0	0	11	3
7	5C	Alsea, S.A.B. de C.V.	10	3	0	0	10	3
8	3S	Alternativa Asesoría Internacional, S.A.B. de C.V.	10	0	0	0	10	0
9	6T	América Móvil, S.A.B. de C.V.	11	3	0	0	11	3
10	2I	Consorcio Ara, S.A.B. de C.V.	12	1	4	2	16	3
11	2I	Consorcio Aristos, S.A.B. de C.V.	5	2	0	0	5	2
12	2I	Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V.	8	3	2	0	10	3
13	4M	Compañía Minera Autlán, S.A.B. De C.V.	12	2	0	0	12	2
14	6T	Axtel, S.A.B. de C.V.	10	0	1	0	11	0
15	3S	Banco del Bajío, S.A., Institución de Banca Múltiple	15	3	4	0	19	3
16	3S	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	8	7	0	0	8	7
17	1C	Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V.	13	5	0	0	13	5
18	2I	Corpovael S.A.B. de C.V.	9	1	0	0	9	1
19	4M	Cemex, S.A.B. de C.V.	11	2	0	0	11	2
20	1C	Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V.	10	2	0	0	10	2
21	5C	Grupe, S.A.B. de C.V.	16	4	0	0	16	4
22	5C	Corporación Interamericana de Entretenimiento, S.A.B. de C.V.	8	0	0	0	8	0
23	4M	Corporación Moctezuma, S.A.B. de C.V.	8	0	6	1	14	1
24	5C	CMR, S.A.B. de C.V.	10	1	7	3	17	4
25	4M	G Collado, S.A.B. de C.V.	12	2	10	0	22	2
26	4M	Convertidora Industrial, S.A.B. de C.V.	5	0	1	0	6	0
27	1C	Becle, S.A.B. de C.V.	12	0	3	1	15	1
28	1C	Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.	14	4	0	0	14	4
29	4M	Cydsa, S.A.B. de C.V.	12	3	0	0	12	3
30	2I	Dine, S.A.B. de C.V.	12	0	0	0	12	0
31	5C	Grupo Elektra, S.A.B. de C.V.	8	2	0	0	8	2
32	1C	Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	9	6	13	1	22	7
33	3S	Casa de Bolsa Finamex, S.A.B. de C.V.	13	1	6	1	19	2

No.	Sector	Empresa	Miembros					
			Titulares		Suplentes		Total	
			H	M	H	M	H	M
34	3S	Financiera Independencia, S.A.B. de C.V. Sofom, E.N.R.	7	2	0	0	7	2
35	7S	Corporativo Fragua, S.A.B. de C.V.	5	2	4	3	9	5
36	4M	Fresnillo Plc	8	4	0	0	8	4
37	2I	Grupo Aeroportuario del Pacifico, S.A.B. de C.V.	7	4	3	1	10	5
38	2I	Acosta Verde, S.A.B. de C.V.	10	1	6	0	16	1
39	3S	Corporativo GBM, S.A.B. de C.V.	13	2	2	0	15	2
40	2I	Grupo Carso, S.A.B. de C.V.	10	1	5	0	15	1
41	4M	GCC, S.A.B. de C.V.	11	3	12	2	23	5
42	3S	Gentera, S.A.B. de C.V.	10	2	0	0	10	2
43	3S	Grupo Financiero Inbursa, S.A.B. de C.V.	13	1	2	1	15	2
44	3S	Grupo Financiero Multiva S.A.B. de C.V.	11	0	0	0	11	0
45	3S	Grupo Financiero Banorte, S.A.B de C.V.	11	4	13	1	24	5
46	2I	Grupo Gicsa, S.A.B. de C.V.	15	0	4	0	19	0
47	1C	Grupo Gigante, S.A.B. de C.V.	18	2	13	0	31	2
48	2I	Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.	12	2	9	1	21	3
49	2I	Grupo Mexicano de Desarrollo, S.A.B.	13	0	0	0	13	0
50	4M	Grupo México, S.A.B. de C.V.	14	0	0	1	14	1
51	2I	Gmexico Transportes, S.A.B. de C.V.	11	0	2	0	13	0
52	3S	Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	11	0	10	1	21	1
53	5C	Grupo Palacio de Hierro, S.A.B. de C.V.	15	0	9	4	24	4
54	1C	Gruma, S.A.B. de C.V.	10	1	0	0	10	1
55	5C	Hoteles City Express, S.A.B. de C.V.	10	1	0	0	10	1
56	1C	Grupo Hérdez, S.A.B. de C.V.	15	3	0	0	15	3
57	2I	Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V.	5	0	0	0	5	0
58	5C	Grupo Hotelero Santa Fe, S.A.B. de C.V.	9	1	4	1	13	2
59	4M	Industrias Ch, S.A.B. de C.V.	4	0	0	0	4	0
60	2I	Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina, S.A.B. de C.V.	10	2	5	0	15	2
61	3S	Invex Controladora, S.A.B. de C.V.	17	1	15	2	32	3
62	2I	Servicios Corporativos Javer, S.A.B. de C.V.	11	0	0	0	11	0
63	1C	Kimberly - Clark de México S.A.B. de C.V.	11	1	9	3	20	4
64	1C	Coca-Cola Femsa, S.A.B. de C.V.	13	3	5	3	18	6
65	2I	Grupo Kuo, S.A.B. de C.V.	12	0	0	0	12	0
66	7S	Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V.	10	1	0	1	10	2
67	1C	La Comer S.A.B. de C.V.	9	1	6	0	15	1
68	4M	Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V.	12	0	0	0	12	0
69	3S	La Latinoamericana Seguros, S.A.	10	0	6	0	16	0
70	2I	Sitios Latinoamérica, S.A.B. de C.V.	7	1	0	0	7	1
71	5C	El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.	13	2	0	0	13	2
72	4M	Minera Frisco, S.A.B. de C.V.	10	0	0	0	10	0

No.	Sector	Empresa	Miembros					
			Titulares		Suplentes		Total	
			H	M	H	M	H	M
73	5C	Nemak, S.A.B. de C.V.	8	3	0	0	8	3
74	2I	Grupo Aeroportuario del Centro Norte, S.A.B. de C.V.	8	3	0	0	8	3
75	2I	Orbia Advance Corporation, S.A.B. de C.V.	8	3	0	0	8	3
76	4M	Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V.	20	1	10	0	30	1
77	2I	Promotora y Operadora de Infraestructura, S.A.B. de C.V.	8	1	0	0	8	1
78	2I	Planigrupo Latam, S.A.B. de C.V.	7	0	0	0	7	0
79	4M	Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V.	7	3	1	0	8	3
80	5C	Grupo Posadas, S.A.B. de C.V.	8	1	2	0	10	1
81	3S	Procorp, S.A.B. de C.V.	11	1	11	1	22	2
82	3S	Peña Verde S.A.B.	9	1	4	0	13	1
83	3S	Quálitás Controladora, S.A.B. de C.V.	10	2	0	0	10	2
84	3S	Regional, S.A.B. de C.V.	14	1	0	0	14	1
85	5C	Rlh Properties, S.A.B. de C.V.	12	0	1	0	13	0
86	2I	Operadora de Sites Mexicanos, S.A.B. de C.V.	6	0	0	0	6	0
87	1C	Organización Soriana, S.A.B. de C.V.	11	3	0	0	11	3
88	4M	Proteak Uno, S.A.B. de C.V.	8	1	0	0	8	1
89	6T	Grupo Televisa, S.A.B.	18	2	7	0	25	2
90	2I	Grupo TMM, S.A.	5	3	0	0	5	3
91	2I	Grupo Traxión S.A.B de C.V.	12	3	0	0	12	3
92	5C	Grupo Vasconia S.A.B.	9	0	0	0	9	0
93	2I	Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V.	7	3	8	2	15	5
94	2I	Vinte Viviendas Integrales, S.A.B. de C.V.	10	0	0	0	10	0
95	8I	Vista Energy, S.A.B. de C.V.	5	1	0	0	5	1
96	4M	Vitro, S.A.B. de C.V.	5	0	0	0	5	0
97	2I	Controladora Vuela Compañía de Aviación, S.A.B. de C.V.	12	2	0	0	12	2
98	1C	Wal - Mart de México, S.A.B. de C.V.	4	6	0	0	4	6
99	2I	Aleática, S.A.B. de C.V.	6	2	1	0	7	2
		Sumas	1032	161	268	40	1300	201

Nota: Elaboración propia, basado en información pública de cada empresa (BMV, 2025).

En términos absolutos, el incremento de las posiciones del consejo ocupadas por las mujeres se elevó 109.4%. Es relevante observar el mayor incremento se dio en el sector Comercio (381.3%), en tanto que los menores incrementos se dieron en los sectores de Industria (36.1%) y Construcción (86.7%), que es una manifestación de que dichos segmentos son

habitualmente dominados por los varones. Además el sector de Telecomunicaciones existe un retroceso de un 44.4% (Tabla 3).

El crecimiento de 109.4% en los puestos en el consejo podría interpretarse como un avance relevante en el reconocimiento del talento de las mujeres, sin embargo, al considerar que la población femenina aumentó 19.9% entre 2006 y 2025 —de 55,205,266 (INEGI, 2006) a 66,200,000 (estimado) (INEGI, 2024)—, casi una quinta parte del incremento puede asociarse al cambio demográfico en México. Además, destaca el aumento en el número de consejeras titulares que pasó de 45 en 2006 a 161 en 2025, incremento que alcanza el 257.7%. No obstante, este saldo positivo vino acompañado de una disminución del 21.5% de las mujeres consejeras suplentes (Tabla 3). Este estudio no permite identificar los factores que explican dicho cambio.

Tabla 3

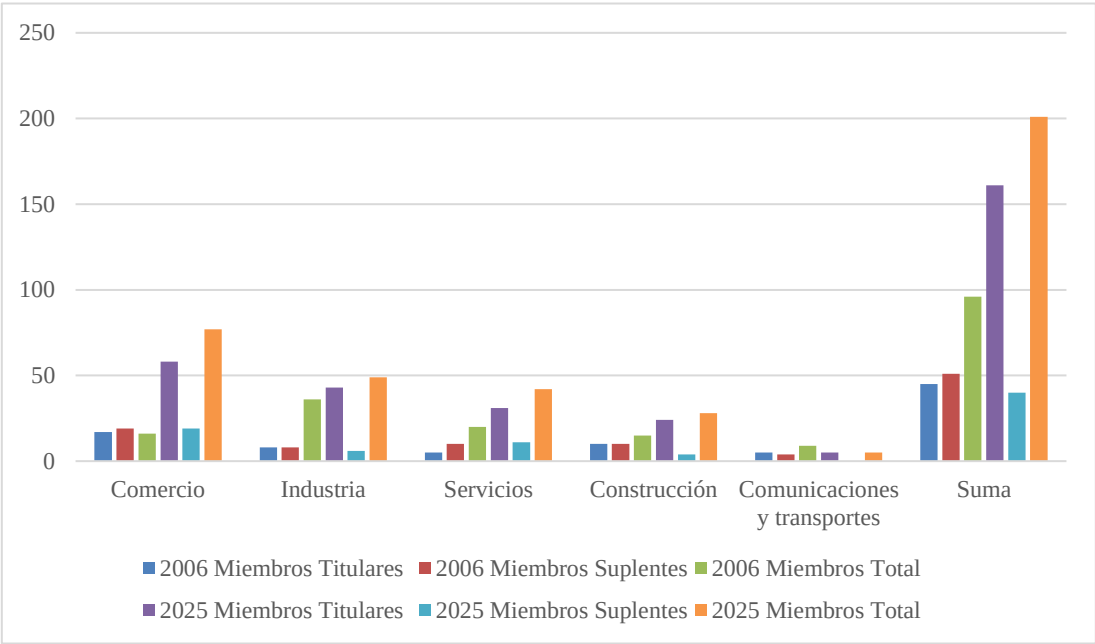
Comparativo de número de mujeres integrantes de los consejos de administración de sociedades cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores 2006-2025.

Sector	2006			2025			Aumento / disminución
	Miembros			Miembros			
	Titulares	Suplentes	Total	Titulares	Suplentes	Total	
Comercio	17	19	16	58	19	77	381.3%
Industria	8	8	36	43	6	49	36.1%
Servicios	5	10	20	31	11	42	110.0%
Construcción	10	10	15	24	4	28	86.7%
Comunicaciones y transportes	5	4	9	5	0	5	-44.4%
Sumas	45	51	96	161	40	201	109.4%

Nota: Elaboración propia, basado Hernández et al. (2006) e información pública de la BMV (2025).

Es relevante que en términos numéricos sí existe un avance respecto a 2006, aunque este no es uniforme (Figura 1).

Figura 1
Incremento de mujeres en consejos de administración de sociedades cotizadas en BMV (2006-2025).



Nota: Elaboración propia, basado Hernández et al. (2006) e información pública de la BMV (2025).

Ahora bien, la proporción de las mujeres en los consejos de administración ofrece una perspectiva distinta (Tabla 4), al mostrar su peso relativo dentro del total de integrantes. Dado que la proporción se calcula sobre el total de integrantes, el incremento en la participación femenina implica necesariamente una reducción relativa de la participación masculina. En los resultados se observa un aumento en los cinco sectores, aunque en ninguno de ellos se supera el 39%. El sector Servicios muestra un fuerte incremento pues elevó un 542.9% la proporción de mujeres respecto de 2006.

Tabla 4
Comparativo de proporción mujeres integrantes de los consejos de administración de sociedades cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores 2006-2025.

Sector	2006	2025	Porcentaje de aumento
	Proporción de mujeres	Proporción de mujeres	
Comercio	15.0%	32.0%	113.3%

Industria	10.0%	29.0%	190.4%
Servicios	7.0%	38.0%	542.9%
Construcción	11.0%	11.8%	9.0%
Comunicaciones y transportes	8.0%	9.6%	25.0%

Nota: Elaboración propia, basado Hernández et al. (2006) e información pública de la BMV (2025).

Sin embargo, este aumento no es uniforme, el sector Construcción solamente tuvo un incremento de 9.0% en 16 años. Por otro lado, el sector de Comunicaciones y Transportes pese a tener un incremento del 25% desde 2006, en 2025 tiene una proporción de mujeres de tan solo 9.6%, lo que significa que hay solo una mujer por cada 9 hombres en el consejo de administración (Tabla 4).

V. CONCLUSIONES

La proporción de mujeres en asientos del consejo de administración en las sociedades que cotizan en bolsa obtenida de este estudio (13.3%) alcanza los estándares latinoamericanos: Perú (13.2%), Chile (10.0%) y Brasil (10.4%) y supera el 8.53% que tenía México en 2006 y el 9.7% que reportó Deloitte en 2022, pero queda muy atrás del 40.0% que en promedio tiene la Unión Europea y del líder Francia con un 45.1% (Mucharraz et al., 2023).

Asimismo, es notorio el incremento en la proporción de consejeras titulares obtenida en este estudio (10.7%) respecto del 4% que se tenía en 2025. Es relevante indicar que no existe norma jurídica ni autorregulación alguna que establezca el número de mujeres que deba ser parte del consejo de administración ni como propietarias, ni como suplentes (CCE, 2025). El interés se sigue manteniendo en la independencia de los consejeros y no en su género, lo que corrobora la prevalencia de factores de imparcialidad los que se consideran en las mejores prácticas corporativas y no de competencia, competitividad ni de género. En consecuencia, las cuotas de género aún están lejos de ser aceptadas en la normatividad del Gobierno Corporativo.

Además, si bien es cierto que hay estudios que relacionan positivamente el rendimiento financiero, ético y social de la empresa con el involucramiento de la mujer en los consejos de administración, toda vez que “la toma de decisiones importantes crece hasta un 3.5% más, en términos anuales, que las que cuentan con una representación femenina menor” (Martínez

y Rambaud, 2019 y Credit Suisse, 2021 citado en Mucharraz et al., 2023), tales afirmaciones son bastante subjetivas, dado que lo que para una empresa puede ser una decisión importante, para otra empresa no lo es, lo que impide sostener un mecanismo de comparabilidad que sustente empíricamente el cotejo de decisiones. El principio de importancia relativa es aplicable en toda su extensión.

Los resultados tienen implicaciones directas para la práctica del Gobierno Corporativo. Por un lado, ofrecen evidencia objetiva que permite a reguladores, organismos empresariales y emisoras evaluar la conveniencia de incorporar criterios de equidad de género en la integración de los consejos, ya sea mediante lineamientos formales o mecanismos de autorregulación. Por otro, proporcionan a inversionistas y analistas un referente adicional para valorar la composición de los órganos de gobierno como factor en sus decisiones. Finalmente, permite a las propias empresas identificar rezagos en la integración de sus consejos y, en su caso, ajustar sus políticas de selección y desarrollo de consejeros.

Este estudio abre líneas de investigación orientadas a examinar la relación entre baja presencia de consejeras y factores asociados a competencias o restricciones vinculadas con el género. Asimismo, plantea necesidad de evaluar las capacidades de los consejeros en las empresas que cotizan en bolsa, con el fin de verificar su correspondencia con políticas de género. Finalmente, sugiere ampliar la medición de la presencia de las mujeres en los consejos de administración y en la alta dirección de las empresas que no cotizan en bolsa.

VI. REFERENCIAS

- Alonso-Olea, B. (2022). Gobierno corporativo y responsabilidad social corporativa de las sociedades anónimas cotizadas, *Temas Laborales*, 162, 19-54, <https://portalcientifico.uned.es/documentos/6288699692f707520ed2d9e7>
- Barberá, E. (2004). Diversidad de género, igualdad de oportunidades y entornos laborales, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 50, 37-53, <https://www.redalyc.org/pdf/174/17405003.pdf>
- Bolsa Mexicana de Valores (BMV). (2025). Empresas listadas. Información de emisora, <https://www.bmv.com.mx/es/emisoras/informacion-de-emisoras>
- Briozzo, A., Albanes, D. y Santolíquido, D. (2017). Gobierno corporativo, financiamiento y género: un estudio de las pymes emisoras de títulos en los mercados de valores argentinos, *Contaduría y Administración*, 62, 339-357, <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6030504.pdf>

- Brunninge, O., Nordqvist, M. y Wiklund, J. (2007). Corporate governance and strategic change in SMEs: The effects of ownership, board composition and top management teams. *Small Business Economics*, 29, 295–308, <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-006-9021-2>
- Carrasquero, M. (2014). Participación femenina en los consejos de administración de las empresas: una aproximación a la propuesta de Directiva de 14 de noviembre de 2012 relativa al equilibrio entre hombres y mujeres en las empresas. *Estudios de Deusto. Revista de Derecho Público*, 62 (1), 349-370, <https://revista-estudios.revistas.deusto.es/article/view/244>
- Consejo Coordinador Empresarial (CCE). (2025). Código de Principios y Mejores Prácticas. Gobierno Corporativo, México: CCE, https://cce.org.mx/wp-content/uploads/2025/02/CODIGO_DE PRINCIPIOS_Y_MEJORES_PRACTICAS_DE GOBIERNO CORPORATIVO PARA MEXICO.pdf
- Chinchilla, N. y Jiménez, E. (2019). Mujeres en consejos de administración. *Economistas*, 161, 22-33, https://www.cemad.es/wp-content/uploads/2019/05/05_NuriaChinchillayEstherJimenez.pdf
- European Institute for Gender Equality (EIGE). (2025). Why More Women on Company Boards Is Good for Business, <https://eige.europa.eu/newsroom/news/why-more-women-company-boards-good-business>
- Fernández, A. (2011). Las cuotas de género y la representación política femenina en México y América Latina. *Argumentos: Estudios críticos de la sociedad*, 24 (66), 247–271. UAM, Unidad Xochimilco, <https://www.scielo.org.mx/pdf/argu/v24n66/v24n66a10.pdf>
- Flores, R. y Cervantes, M. (2019). *Evaluación del desempeño del Gobierno Corporativo*, México: IMCP.
- Gómez, J. y Sánchez, M. (2009). La participación de la mujer en los consejos de administración de empresas del Ibex-35. *Revista de Humanidades*, 16, 105-140, <https://core.ac.uk/download/pdf/60668892.pdf>
- Hernández, C., Camarena, M. y Castanedo, B. (2009). *Para las mujeres no todo el poder... pero sí todos el trabajo*, México: Eón y UNAM.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2006). *Mujeres y hombres en México 2006* (10ª ed.), México: INEGI, https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin_egi/productos/integracion/sociodemografico/mujeresyhombres/2006/MyH_x_1.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2024). *Mujeres y hombres en México 2024* (25ª ed.). INEGI e Instituto Nacional de las Mujeres, https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin_egi/productos/nueva_estruc/889463921318.pdf
- Krook, M. L. (2009). *Quotas for Women in Politics: Gender and Candidate Selection Reform Worldwide*. Oxford University Press.
- Labelle, R., Francoeur, C. y Lakhali, F. (2015). To regulate or not to regulate? Early evidence on the means used around the world to promote gender diversity in the boardroom. *Gender, Work & Organization*, 22(4), 339–363. <https://doi.org/10.1111/gwao.12091>

- López, M., Gómez, G. y Betancourt, J. (2011). Factores que influyen en la participación de la mujer en cargos directivos y órganos de gobierno de la empresa familiar colombiana. *Cuadernos de Administración*, 24(42), 253–274, https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/view/1773
- Luená, M. (2018). La inclusión de la perspectiva de género en la Responsabilidad Social Empresarial, *Faces*, año 24, 50, 63-84, <https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/2920/1/FACES-50-luená.pdf>
- Montesdeoca, A. (2023). La situación actual de la mujer en los consejos de administración de las empresas cotizadas: ¿desequilibrio, desigualdad o ceguera de género? *Revista de Trabajo y Seguridad Social*, 477, 23-58, <https://revistas.cef.udima.es/index.php/rtss/article/view/18969>
- Mucharraz, Y. y Cuilty, K. (2023). Participación de las mujeres en consejos de administración, Pamplona: EUNSA.
- Seierstad, C. y Opsahl, T. (2011). For the few, not the many? The effects of affirmative action on presence, prominence, and social capital of women directors in Norway. *Scandinavian Journal of Management*, 27(1), 44–54. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0956522110001272?via%3Dihub>
- Terjesen, S., Sealy, R. y Singh, V. (2009). Women directors on corporate boards: A review and research agenda. *Corporate Governance: An International Review*, 17 (3), 320–337, <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00742.x>
- Villavicencio, E., Salvador, O. y Zúñiga, B. (2023). Validación de la escala techo de Cristal en trabajadoras durante la pandemia. *Revista Costarricense de Psicología*, 42 (1), 97–110, <https://doi.org/10.22544/rcps.v42i01.06>
- Zabludovsky, G. (2020). Mujeres y empresas: tendencias estadísticas y debates conceptuales. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, UNAM, <https://www.scielo.org.mx/pdf/rmcps/v65n240/0185-1918-rmcps-65-240-431.pdf>

LA CURVA DE PHILLIPS EN MÉXICO: UNA PERSPECTIVA DE POLÍTICA MONETARIA, 1988-2024

The Phillips Curve in Mexico: A Monetary Policy Perspective, 1988–2024

Noé Santos Mota (autor correspondencia) ¹, Carlos Absalón Copete ²,

y Mario Aceves Mejía ³

Fecha de recepción: 05 de marzo de 2026

Fecha de aceptación: 19 de junio 2026

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo analizar la dinámica entre la Inflación y el Desempleo (curva de Phillips) en el contexto mexicano como política económica, desde 1988 y haciendo un énfasis en la adopción del modelo de inflación objetivo por parte del Banco de México en el 2003 para finalizar en 2024, esto para contrastar si el seguimiento de una meta inflacionaria como ancla nominal tiene una mayor influencia en el desempleo. La metodología empleada consiste en la estimación de dos modelos econométricos que operan como proxys de la curva de Phillips, utilizando el método de rolling regression con traslapes de 72 observaciones. Los hechos estilizados se basan en un total de 439 observaciones mensuales que abarcan el periodo de enero de 1988 a julio de 2024. El primer modelo, que designa a la tasa de crecimiento del desempleo como variable dependiente y a la inflación como variable independiente, revela que los interceptos han aumentado en magnitud a partir de 2019. Esto sugiere que la tasa natural de desempleo para México no es estable y que, en los últimos años, se ha requerido un incremento en la misma para mitigar la inflación. Por otro lado, el segundo modelo, que considera a la inflación como la variable dependiente y a la tasa de crecimiento del desempleo como la independiente, indica que su intercepto ha permanecido en el 5% desde 2021. Este hallazgo demuestra la incongruencia de la meta de inflación del 3% de Banxico con los principios de la Natural Rate of Unemployment (NRU) y evidencia que la inflación en México se encuentra estructuralmente por encima de su nivel objetivo.

¹ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Economía, noe.santos@alumno.buap.mx, <https://orcid.org/0009-0001-7546-389X>.

² Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Economía, carlos.absalon@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0000-0001-7233-354X>

³ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, mario.aceves@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0000-0003-0770-3596>

PALABRAS CLAVE: Curva de Phillips; Desempleo; Inflación.

ABSTRACT

This research aims to analyze the dynamics between inflation and unemployment (Phillips curve) in the Mexican economic policy context, from 1988 onward, with a focus on the Bank of Mexico's adoption of the inflation targeting model in 2003 and its implementation in 2024. The goal is to determine whether pursuing an inflation target as a nominal anchor has a greater impact on unemployment. The methodology employed involves estimating two econometric models that act as proxies for the Phillips curve, using rolling regression with overlapping data from 72 observations. The stylized facts are based on a total of 439 monthly observations covering the period from January 1988 to July 2024. The first model, which designates the unemployment growth rate as the dependent variable and inflation as the independent variable, reveals that the intercepts have increased in magnitude since 2019. This suggests that the natural rate of unemployment for Mexico is not stable and that, in recent years, an increase in it has been required to mitigate inflation. On the other hand, the second model, which considers inflation as the dependent variable and the unemployment growth rate as the independent variable, indicates that its intercept has remained at 5% since 2021. This finding demonstrates the inconsistency of Banxico's 3% inflation target with the principles of the Natural Rate of Unemployment (NRU) and shows that inflation in Mexico is structurally above its target level.

KEYWORDS: Phillips Curve; Unemployment; Inflation.

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene por objetivo analizar la relación de la tasa de desempleo y la tasa de inflación en México, entre 1988 y 2024, por medio de la estimación de la curva de Phillips mediante modelos econométricos de series de tiempo empleando el método de

rolling regression. A saber, la estimación econométrica empleará dos proxys de la curva de Phillips, por lo que en primera instancia se considera el crecimiento del desempleo en función de la inflación, esta parametrización revela que la tasa natural de desempleo (NRU) no es estable en el contexto mexicano como lo dictaminaría el modelo de metas de inflación. Por su parte, el segundo modelo, con la inflación como variable dependiente del crecimiento del desempleo, demuestra que la inflación natural (excluyendo los efectos del desempleo) se ha mantenido en un rango aproximado al 5%, por lo que el propio seguimiento de la meta inflacionaria del 3% de Banxico es un nivel de inflación objetivo incongruente con respecto a la inflación experimentada.

De esta forma, el presente artículo comienza con un análisis sobre los fundamentales de la curva de Phillips del cual se deriva una revisión teórica conjunta de diversos principios económicos para definir el modelo dinámico que servirá como piedra angular de toda la investigación. Posteriormente, se abordarán algunos hechos estilizados referentes a la inflación y la tasa de desempleo. Se continua con la presentación de la metodología empleada por modelos econométricos de *rolling regression*, y se concluye con los resultados obtenidos por nuestras estimaciones.

II. MARCO TEÓRICO CURVA DE PHILLIPS

El debate de la Curva de Phillips (Phillips, 1958; Lipsey, 1960), que postula una relación inversa entre desempleo e inflación, fue inicialmente abordado por la síntesis keynesiana-neoclásica. Esta escuela de pensamiento se apoya en la rigidez nominal de salarios y precios para justificar la eficacia de las políticas de estabilización a corto plazo. No obstante, esta perspectiva omite elementos estructurales y asume, como postulan Muller y Perrotini (2020), que las fluctuaciones de precios se deben exclusivamente a los salarios nominales, los cuales influyen directamente en la determinación del empleo.

En contraste, el surgimiento del Monetarismo con Milton Friedman (1968, 1977) y Edmund Phelps (1970) propuso un enfoque basado en la hipótesis de información incompleta. Esta visión postula que las políticas de demanda agregada sólo tienen efectos transitorios en el empleo. Particularmente, Friedman (1968) introdujo el concepto de Tasa Natural de Desempleo (NRU), entendida Como el nivel de desempleo al que la economía tiende de forma inherente. Desde esta perspectiva, la producción y el empleo a largo plazo son determinados por la oferta agregada, mientras que la inflación es un fenómeno exclusivamente monetario; así, las políticas monetarias expansivas que intentan reducir el desempleo por debajo de su nivel natural son insostenibles y sólo generan presiones inflacionarias crecientes. Por lo tanto, en la necesidad de priorizar la reducción de la inflación, incluso si ello conlleva un desempleo por encima de la NRU.

Por su parte, la curva de Phillips ha presentado algunas modificaciones con respecto a los postulados de Friedman y Phelps, una de las mayores reformulaciones se corresponde con la transformación de la curva de Phillips de una ecuación de cambio en los salarios a una de cambio de precios, tomando en consideración que los precios se fijan en función de los costos laborales; además de la incorporación de las expectativas de inflación, en respuesta a las críticas de Friedman, Phelps y Phillips, quienes señalaron que la relación entre inflación (nominal) y desempleo (real) carecía de estabilidad (Lombardi et al., 2023; Reyes, 2007).

Así, la síntesis monetarista anexó a su enfoque teórico que lo relevante para los trabajadores es el salario real, no el nominal, y se propuso ajustar el crecimiento salarial según la inflación esperada, tomando en cuenta a la brecha de desempleo. Este comportamiento se formaliza mediante una versión adaptativa de la Curva de Phillips, expresada como:

$$P = P_e + \alpha (U_N - U)$$

$$U = U_N + \alpha (\dot{P} - P_{meta})$$

Donde P representa el incremento de precios, P_e hace referencia al nivel de precios esperados, α es el factor que de ajuste entre la tasa natural de desempleo U_N y U el desempleo observado. Asumiendo expectativas adaptativas, tenemos que: $P_e = P_{t-1}$, por lo tanto, $P = P_t - 1 + \alpha (U_N - U)$, esto implica que cuando $U = U_N$, la tasa de inflación observada se mantiene estable e igual a la inflación esperada, elemento que se formalizó como tasa natural de desempleo debido a su carácter estructural e inevitable en una economía competitiva con información imperfecta. Derivado de lo anterior, no existe una ganancia duradera en términos de reducción del desempleo a través de políticas expansivas.

A saber, en el largo plazo la economía regresa a su tasa natural, representada por una curva de Phillips vertical en $U = U_N$, la cual puede desplazarse con cambios en la inflación esperada.

Desde esta perspectiva, se sostiene que la única tasa de desempleo compatible con una inflación constante es la U_N . A su vez, el enfoque monetarista sostiene que el dinero no es neutral en el corto plazo y, por lo tanto, un aumento en la oferta monetaria puede generar un incremento transitorio en la producción y el empleo, pero, una vez que los agentes ajustan sus expectativas de precios, la economía retorna a su nivel de equilibrio, acompañado de una inflación más elevada. Viceversa, una contracción monetaria reduce la actividad económica y la inflación.

De manera esquemática la figura 1 representa por medio de estática comparativa el comportamiento de la curva de Phillips. Al respecto, la figura 1 se compone por la combinación del modelo IS-LM, una línea de equidistribución del crecimiento económico, la función de producción, el cuadrante de la curva de Phillips y el esquema de equilibrio general representado por la oferta y la demanda agregadas. Cabe aclarar, la línea de equidistribución opera como un mecanismo de transferencia geométrica que desplaza los

valores de crecimiento económico desde el eje de las abscisas hacia el eje de las ordenadas en la función de producción, garantizando la congruencia técnica y matemática de todo el sistema.

En primer lugar, el sistema macroeconómico inicia su trayectoria en una situación de estabilidad macroeconómica denominada punto A. Al respecto, este escenario representa un equilibrio inicial donde la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, la inflación observada y la inflación esperada por los agentes son exactamente iguales. En el gráfico correspondiente a la curva de Phillips, este punto se localiza directamente sobre una densa línea vertical de color azul, la cual se fija firmemente sobre la tasa natural de desempleo (U_N). Este vector indica que existe un nivel de desocupación estructural e inevitable en la economía, determinado por las condiciones del mercado laboral, que no puede ser alterado permanentemente mediante políticas monetarias nominales.

La dinámica cambia cuando el banco central amplía la masa monetaria en circulación con la intención de ampliar el crecimiento económico y con ello reducir el desempleo. Esta acción desplaza la curva LM hacia la derecha en el modelo IS-LM, abaratando el costo del dinero y facilitando el crédito. Por consiguiente, la inversión y el consumo aumentan, lo que impulsa la producción de su nivel natural (Y_N) hacia una cifra expansiva (Y_2). Al trasladar este efecto a la función de producción, la mayor actividad económica demanda mano de obra adicional, lo que reduce la desocupación hacia el nivel u_1 . La economía se sitúa entonces en el punto B. Sin embargo, este beneficio contiene una contradicción interna: la expansión reduce el desempleo, pero amplifica la inflación. Debido a que los precios suben, pero los trabajadores aún no perciben la pérdida del poder adquisitivo de sus salarios, se genera un escenario transitorio de ilusión monetaria.

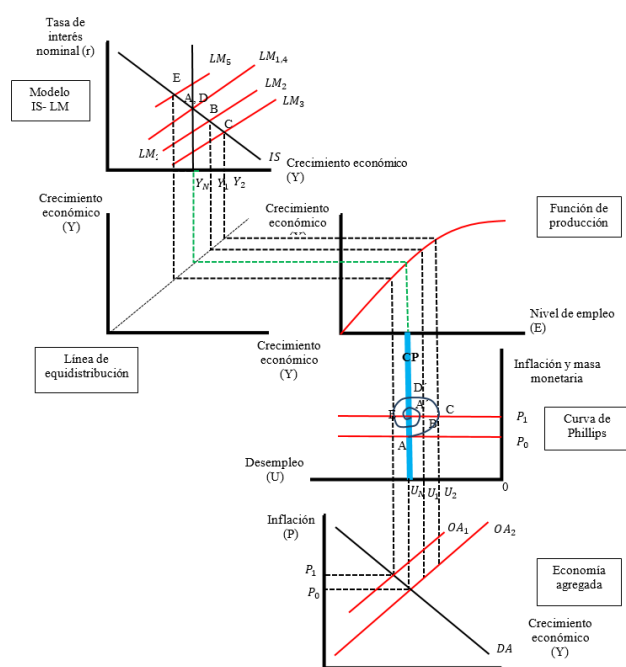
Para interpretar correctamente el funcionamiento de la curva de Phillips en este diagrama, es indispensable fijar la atención en la interacción entre la línea vertical de color azul y la trayectoria en forma de espiral azul que se dibuja a su alrededor. La espiral sobre la curva de Phillips (vertical azul) ilustra de forma figura el proceso de ajuste dinámico y el aprendizaje

de los agentes económicos a lo largo del tiempo. Esta figura helicoidal demuestra que la economía no transita de un equilibrio a otro en línea recta, sino que describe órbitas de desequilibrio debido a un desfase temporal: las expectativas de inflación de las personas van siempre un paso detrás de la inflación real.

En este sentido, la transición hacia el punto C ocurre cuando los trabajadores y las empresas asimilan que la inflación real ha alcanzado el nuevo ritmo de expansión monetaria. Al notar que los bienes de consumo se han encarecido, los empleados exigen incrementos salariales nominales para restaurar su poder de compra. Este aumento en las demandas de costos laborales provoca que la curva de Phillips de corto plazo se desplace hacia arriba. En consecuencia, la inflación aumenta progresivamente hasta consolidarse en el punto C, lo que induce un incremento en las tasas de interés nominales debido a la respuesta del mercado.

Figura 1.

Funcionamiento agregado de la Curva de Phillips



Nota: Elaboración propia con base en Carlin y Soskice (1990, 2015), Friedman (1968), Muller y Perrotini (2020) y Phillips (1958).

No obstante, el proceso de ajuste de la espiral azul continúa su curso. Esta subida en el nivel de precios restringe la oferta monetaria real al reducir el poder de compra de la masa monetaria circulante, lo que termina por desplazar la curva LM hacia la izquierda. Con la liquidez contraída y las tasas de interés elevadas, la inversión privada disminuye drásticamente, provocando que tanto la producción como el empleo retrocedan por debajo de sus niveles potenciales, situando a la economía en el punto D. Este cuadrante de la espiral representa una fase de estanflación, donde la actividad económica decae y el desempleo se eleva hasta U_2 , pero la inflación se mantiene en niveles altos debido a la inercia de las expectativas. Una vez alcanzado este extremo, la presión recesiva del desempleo frena las demandas salariales, lo que estabiliza el crecimiento de los precios. El sistema continúa su órbita y transita por el punto E, buscando equilibrarse nuevamente con las condiciones financieras reales.

Finalmente, el cuadrante de la economía agregada al final del diagrama ilustra de manera contundente el desenlace macroeconómico de todo el ciclo. El impulso inicial del banco central expandió la demanda, pero la posterior actualización de costos y expectativas salariales terminó por contraer la oferta agregada de corto plazo (desplazándola de OA_1 a OA_2). Por lo tanto, el cruce final de las funciones macroeconómicas demuestra que el intento por alterar el empleo mediante estímulos monetarios resulta estéril en el largo plazo. La economía concluye de forma invariable sobre la línea vertical de color azul, lo que ratifica que la curva de Phillips a largo plazo es vertical e inmune a la gestión monetaria nominal, dejando como único saldo permanente un nivel de precios superior y una mayor inflación sostenida sin ganancias reales en la producción.

Diversos autores (Abad-Basantes et al, 2024; Baquero-Beltrán y Villamil, 2022; Hernández, 1999; Liquitaya, 2011; Lombardi et al., 2023; Loría y Cossio, 2023; Woodford, 2019) argumentan que las fluctuaciones de precios alteran el funcionamiento del sistema económico independientemente de las condiciones estructurales e institucionales de un país. A raíz de esta premisa, a partir de finales del siglo XX, la estabilidad de precios se ha erigido

como el objetivo primordial de los Bancos Centrales, lo cual ha derivado en la adopción generalizada del régimen de metas de inflación. En el caso de México, la implementación de una meta inflacionaria ha orientado la estrategia de política monetaria a anclar la demanda agregada mediante el uso de la tasa de interés de referencia, con el fin de asegurar una trayectoria de crecimiento estable y mantener la inflación dentro de un rango predefinido.

Este enfoque se sustenta en la necesidad de la autonomía de los Bancos Centrales (Abad-Basantes et al., 2024; Loría y Tirado, 2023; Woodford, 2019), cuyo propósito es evitar el señoreaje como mecanismo de financiamiento fiscal. Al declarar una meta de inflación explícita, predecible y creíble, los bancos centrales establecen un ancla nominal. En este contexto, la tasa de interés de referencia funge como el único instrumento de transmisión de política monetaria. Esta estrategia fomenta la conservación de la demanda agregada mediante aplicación de reglas monetarias y la eficiencia de los mercados. Por ejemplo, ante una política expansiva que eleva la inflación por encima de su objetivo ($3\% \pm 1\%$ en México), el banco central reacciona incrementando la tasa de interés para mitigar la demanda agregada y redirigir la inflación hacia su meta de largo plazo, lo que busca maximizar la función de utilidad del banco.

De esta manera, la curva de Phillips ejemplifica la relación entre la demanda agregada y la inflación a través de la brecha entre el producto observado y el potencial, un concepto denominado sobrecalentamiento de la economía (Liquitaya, 2011). La inflación, a su vez, incide negativamente en la certidumbre económica al distorsionar los precios relativos, erosionar el poder adquisitivo y fomentar conductas especulativas, lo que desvía el ahorro y la inversión productiva. Los desarrollos posteriores de la curva de Phillips, que incorporan las expectativas adaptativas y el concepto de la Tasa de Desempleo No Aceleradora de la Inflación (NAIRU), demuestran que los efectos expansivos de la política monetaria sobre el crecimiento económico son efímeros a largo plazo. Por el contrario, la tasa de inflación puede intensificarse hasta alcanzar niveles incontrolables (Carlin y Soskice, 1990, 2015; Woodford, 2019).

III. METODOLOGIA

Particularmente, la hipótesis del presente artículo radica en que la relación inversa entre la tasa de inflación y el nivel de desempleo, medidos por medio de la curva de Phillips no forman un nivel estático de desempleo, es decir un valor puntual de la tasa natural de desempleo, por lo tanto, en México no se cumplen los fundamentales de la curva de Phillips a cabalidad. Por lo tanto, para abordar la relación causal y endógena entre la inflación y la tasa de desempleo, es necesario realizar la revisión de los hechos estilizados referentes a ambas variables, así como definir los modelos econométricos que forman a la curva de Phillips y estimar de forma cuantitativa el efecto de la inflación sobre la tasa de crecimiento del desempleo y viceversa.

Al respecto, diversos matices caracterizan la evolución de la economía mexicana, la cual ha transitado por múltiples regímenes de crecimiento. Para efectos del presente análisis, se acota el periodo de estudio a enero de 1988 a julio de 2024. A partir de la década de 1990, la economía experimentó una notable apertura comercial, orientada hacia la globalización. Esta reorientación se manifestó en una priorización de las exportaciones de mercancías y en un aumento de la dependencia de insumos importados para el sector de la maquila, con el objetivo de su posterior reexportación. Este modelo de producción, por su naturaleza, puede generar un incremento en los costos de producción, los cuales son susceptibles de ser transferidos al consumidor final, incidiendo así en los niveles de precios.

Por otro lado, la adopción de un régimen de Metas de Inflación Objetivo por parte del Banco Central de México (Banxico) ha establecido la estabilidad de precios como su objetivo primordial y único. En este contexto, resulta pertinente examinar la efectividad de la política monetaria en México para mantener dicha estabilidad, y su correlación con los niveles de desempleo. Para tal fin, se presenta un análisis descriptivo de tres variables consideradas en la investigación, dos de las cuales serán posteriormente integradas en el modelo econométrico. Este análisis, a su vez, constituye el primer hecho estilizado del estudio como se puede observar en la tabla 1. En la tabla 1 se puede observar que en el caso de la tasa del

desempleo existe una menor variabilidad de los datos, reflejada con una desviación estándar cercana a 1% (0.99%), mismo que se complementa con una distribución de los datos con valores mínimos y máximos de 2.1 y 7.6 respectivamente. En contraste de la tasa de inflación que presenta una volatilidad con una desviación estándar de 22.14%, con valores mínimos y máximos de 2.13% y 179.73%, la amplia variabilidad entre los datos está ligada a los periodos de crisis de los años 80 y 90 del siglo XX.

Tabla 1.
Dinámica de la tasa de desempleo, tasa de inflación y crecimiento de la tasa de desempleo, México, 1988 a 2024

	Tasa de desempleo	Tasa de inflación	Crecimiento de la tasa de desempleo
Media	3.79	12.79	1.04
Mediana	3.59	5.42	-3.13
Desviación estándar	0.99	22.14	21.61
Mínimo	2.1	2.13	-37.704
Máximo	7.6	179.73	111.11
Total de observaciones	439	439	439

Nota: Elaboración propia con base en FED St. Louis (2024) y OECD (2024).

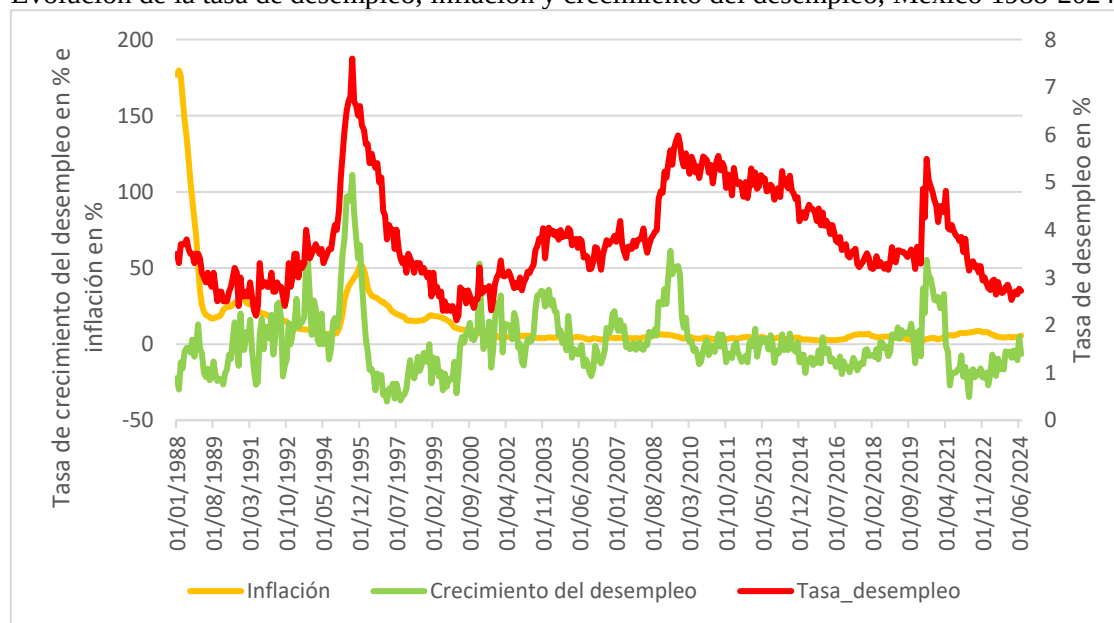
Para el caso del crecimiento de la tasa de desempleo se puede observar una dinámica semejante en cuanto a la variabilidad de los datos con una desviación estándar de 21.61%, Un valor mínimo del -37.70% y un nivel máximo del 111.11% (cifra observada entre 1994 y 1995 con el incremento de la tasa de desempleo de 3.6% a 7.6%).

La figura 2 muestra la dinámica a través del tiempo de las tres variables relevantes en esta investigación. De forma específica, la gráfica 1 muestra la dinámica de la tasa de desempleo con respecto a la inflación. Se pueden apreciar los picos de incremento de la inflación a finales de la década de 1980, particularmente con el monto más alto que corresponde a 179.73% e inicios de la década de 1990, si bien se puede observar que hay una caída muy

pronuncia, esta vuelve a incrementar y posterior a la crisis de 1994, alcanza un máximo del 51.72% en 1996, a partir del inicio del siglo XXI, México adopta el modelo de metas de inflación, es por ello que se puede observar una inflación más controlado, durante los años siguientes.

Figura 2.

Evolución de la tasa de desempleo, inflación y crecimiento del desempleo, México 1988-2024



Nota: Elaboración propia con base en FED St. Louis (2024) y OECD (2024).

Con respecto a la tasa de desempleo, esta presenta una media de 3.79 con un valor de 7.60% en 1995, posterior a la crisis financiera en el año 2008-2009 vuelve a presentar el pico más alto, correspondiente al 5.98%. En contraparte, para el caso de la tasa de crecimiento del desempleo, esta presenta aceleraciones muy marcadas durante eventos macroeconómicos como son las crisis.

A continuación, se determinarán las proposiciones de esta investigación derivadas de la hipótesis de la curva de Phillips (1958) sobre la existencia de una relación no lineal e inversa entre la tasa de inflación y desempleo con relación al orden propuesto con anterioridad. La

estimación se realizará por medio de la estimación econométrica entre la tasa de crecimiento del desempleo y de la inflación, se considera la siguiente reinterpretación con fines de estimación econométrica.

$$P = Pe + \alpha (Un - U)$$

$$U = Un + \alpha (P - P_{meta})$$

Debido a que el conjunto de datos son series de tiempo en los anexos se agregan los resultados de las pruebas de raíces unitarias (Dickey y Fuller, 1979) para determinar si nuestras series son o no estacionarias y cointegración (Johansen, 1988, 1991)

IV. RESULTADOS Y DISCUSIONES

Al respecto, esta investigación emplea la metodología de modelos econométricos por *rolling regression*. A saber, la muestra de datos considera traslapes de 72 observaciones (el primero va de enero de 1988 hasta diciembre de 1993) debido a la división de los *clusters* de información sexenal, es decir, 72 observaciones mensuales corresponden a seis años, por lo que realizamos cortes de acuerdo con los cambios de la administración federal, estos traslapes corresponden a la consideración de cambios estructurales en el sentido de econométrico estacional (Levendis, 2023).

A su vez, dado que nuestra investigación trata con datos de series de tiempo es necesario definir si estos cuentan con reversión a la media, es decir estacionariedad, por lo tanto se realizaron pruebas Dickey Fuller aumentada sin constante y sin tendencia, estas incluyen términos rezagados de la variable diferenciada para capturar una posible autocorrelación de orden superior, A saber, la prueba consiste en un modelo de regresión entre un vector de diferencias con respecto al rezago de la variable a medir, en la cual, la H_0 significa que la serie con la que se está trabajando no es estacionaria, provocando que la media y la varianza no sean constantes y para H_1 la serie es estacionaria, se cuenta con reversión a la media, misma varianza y se tiende a la distribución normal.

Tabla 2.

Pruebas de estacionariedad Dickey Fuller aumentada sin constante y sin tendencia, tasa de crecimiento del desempleo y tasa de inflación, México, 1988 a 2024

Variables	Estadístico de prueba	Valores Críticos - 1%	Valores Críticos - 5%	Valores Críticos - 10%
Inflación	-2.267	-2.58	-1.95	-1.62
Tasa de crecimiento del desempleo	-3.5365	-2.58	-1.95	-1.62

Nota: Elaboración propia con base en FED St. Louis (2024) y OECD (2024).

Cabe señalar, las pruebas econométricas, así como la estimación de los resultados de los modelos econométricos y su validación se realizaron por medio de RStudio. Al respecto, la tabla 2 muestra los estadísticos de -2.267 para la inflación y -3.5365 para la tasa de crecimiento del desempleo, por lo cual se demuestra que ambas variables cuentan con estacionariedad a un 95% de probabilidad.

Por su parte, se debe determinar si la tasa de crecimiento del desempleo y la inflación muestran un patrón de seguimiento de largo plazo, así como relación causal por medio de la existencia de cointegración. De esta manera, la tabla 3 muestra las estimaciones de la prueba de cointegración de Johansen (Levendis, 2023), la cual considera como H_0 la presencia de relación espuria entre las variables, mientras que la H_1 define la existencia de cointegración, es decir, relación de largo plazo entre las variables de la prueba.

Tabla 3.

Resultados de prueba de cointegración de Johansen para la tasa de crecimiento del desempleo y la tasa de inflación, México 1988, 2024

Hipótesis	Estadístico de la Prueba	Valor Crítico (10%)	Valor Crítico (5%)	Valor Crítico (1%)
r=0 (ninguna relación)	183.98	17.85	19.96	24.60

$r \leq 1$ (una relación)	22.82	7.52	9.24	12.97
---	-------	------	------	-------

Nota: Elaboración propia con base en FED St. Louis (2024) y OECD (2024).

Particularmente, el valor del estadístico de prueba de 183.98 excede considerablemente todos los valores críticos correspondientes (17.85, 19.96 y 24.60). Este resultado infiere la existencia de una relación de cointegración entre las variables bajo análisis. Además, para la hipótesis nula de $r \leq 1$, el valor del estadístico de prueba (22.82) también supera significativamente todos los valores críticos (7.52, 9.24 y 12.97), lo que implica el rechazo de la hipótesis nula que postula un máximo de una única relación de cointegración. Esta evidencia empírica sugiere la presencia de dos relaciones de cointegración entre las variables, hecho que se justifica por la inclusión de dos variables en el modelo econométrico. La conclusión derivada de estos resultados es la existencia robusta y contundente de una relación de cointegración a largo plazo entre el crecimiento anual del desempleo y la inflación en México. Este hallazgo es significativo para el análisis económico y la formulación de políticas económicas, dado que implica una interdependencia estructural entre estas dos variables macroeconómicas.

Los eigenvectores, que representan las relaciones de cointegración estimadas, proporcionan una perspectiva cuantitativa de cómo interactúan las variables a largo plazo. El test de Johansen ha identificado dos relaciones de cointegración, permitiendo la interpretación de las dos primeras ecuaciones resultantes.

Primera relación de cointegración:

$$1.0 \times (desempl_crec_anual.l2) - 6.008786 \times (infla_mex.l2) + 53.090543 \times (constante) = 0$$

Esta ecuación específica describe una relación de equilibrio a largo plazo entre el crecimiento anual del desempleo y la inflación en México, sugiriendo que cualquier desviación de esta relación tendería a corregirse a lo largo del tiempo.

Segunda relación de cointegración:

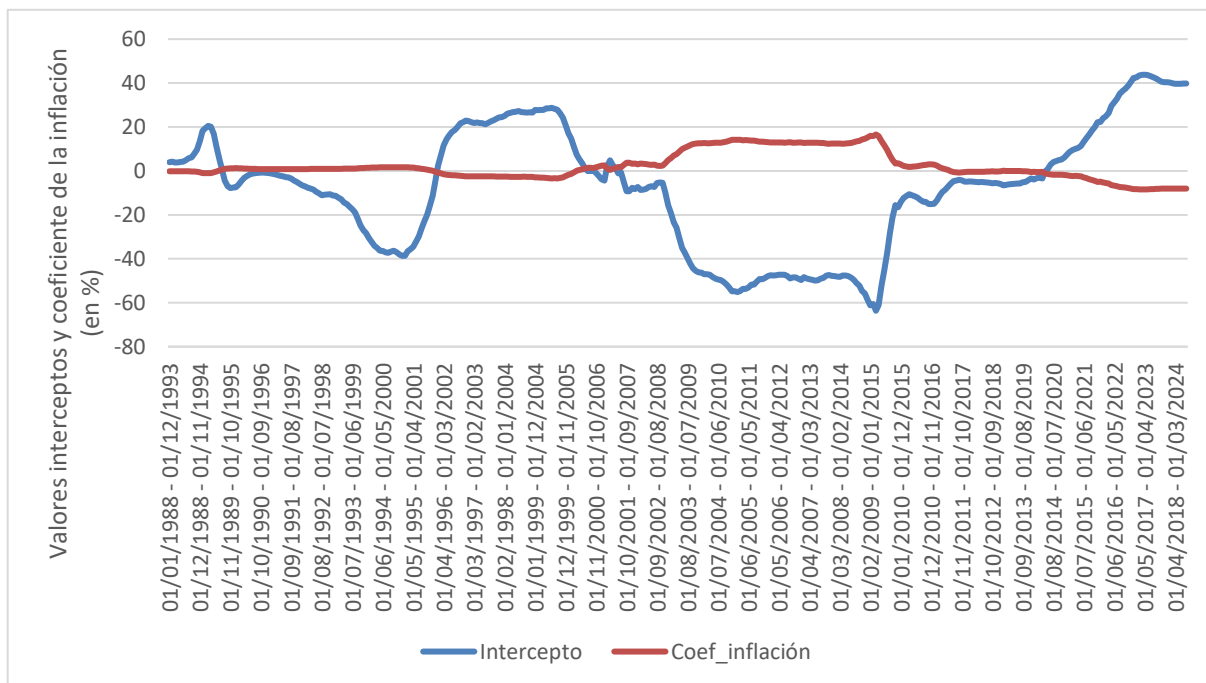
$$1.0 \times (desempl_crec_anual.l2) + 0.1164918 \times (infla_mex.l2) \\ - 3.6874181 \times (constante) = 0$$

En consecuencia, el análisis de estos eigenvectores permite comprender la relación dinámica entre el crecimiento del desempleo y la inflación. En la primera relación de cointegración, un incremento en los niveles de inflación corresponde a un aumento en los niveles de desempleo necesario para mantener el equilibrio de largo plazo, conforme al marco conceptual tradicional de la curva de Phillips. Este análisis es crucial para la formulación de políticas económicas efectivas que busquen estabilizar la economía y fomentar el crecimiento sostenido. Es así como, el primer modelo de la curva de Phillips por *rolling regression* (véase resultados en gráfica 2) para estimar la NRU es:

$$NRU = Crecimiento\ desempleo_t = b_0 + b_1inflación_t + u_t$$

Al respecto, la figura 3 muestra las estimaciones de la NRU de México mediante la dinámica del coeficiente intercepto, la cual siguiendo la hipótesis de la curva de Phillips debería mostrarse como un valor cuasi constante a través del tiempo. Sin embargo, nuestras parametrizaciones por *rolling regression* demuestran que no se cumple el principio de una NRU puntual ni tampoco estable a través del tiempo, sino una tasa que ha fluctuado y presentado reducciones exclusivamente en los períodos de mayor estabilidad inflacionaria (principios de las décadas del 2000 y 2010 respectivamente), y aún más preocupante de tendencia creciente a partir del año 2019.

Figura 3. Evolución de los Coeficientes *rolling regression*, intercepto del crecimiento del desempleo y efecto marginal de la tasa de inflación sobre el desempleo



Nota: Elaboración propia con base en FED St. Louis (2024) y OECD (2024).

Por lo tanto, si la tasa de crecimiento del desempleo es creciente, implica para la curva de Phillips la necesidad de amplificar constantemente el nivel de desempleo para mantener a la inflación dentro de su rango meta.

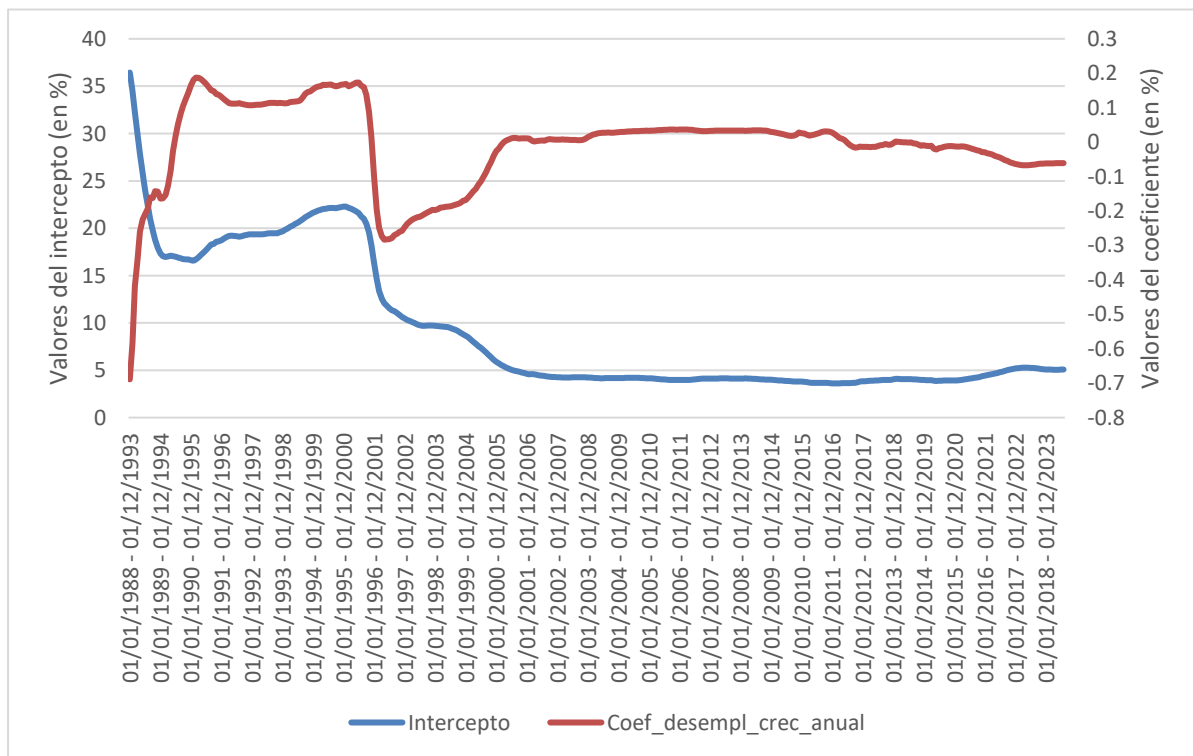
En cuanto a la segunda fase de la estimación de la curva de Phillips, es necesario conocer la incidencia de la NRU previamente estimada sobre la inflación:

$$Inflación_t = b_0 + b_1NRU_t + u_t$$

Al respecto, la figura 4 muestra las estimaciones de la tasa de inflación estructural, por medio del coeficiente del intercepto del modelo en el que la tasa de inflación es dependiente de la NRU. A saber, el coeficiente intercepto del modelo es la parametrización de la tasa de inflación estructural, es decir, aquella inflación que es estadísticamente independiente de la NRU.

Si bien, se observa que con el pasar de los años la inflación estructural se ha reducido, es preocupante evidenciar que esta se encuentra en un valor de 5%, es decir, 2 puntos porcentuales por arriba de la meta puntual de Banxico.

Figura 4. Evolución de los Coeficientes rolling regression, intercepto del crecimiento de la inflación y efecto marginal de la tasa de crecimiento del desempleo



Nota: Elaboración propia con base en FED St. Louis (2024) y OECD (2024).

En consecuencia, nuestra hipótesis es complementada y amplificada al demostrar mediante el rigor de estimaciones econométricas que la carga de la tasa de inflación estructural es tan grave que forma un escenario plenamente perjudicial para que por medio del sacrificio de empleo se logre la estabilidad inflacionaria en la meta de la política monetaria del 3%.

V. CONCLUSIONES

En este trabajo de investigación presentamos un análisis teórico sobre la hipótesis de la curva de Phillips para México, entre los años 1988 a 2024. De esta forma, los hallazgos derivados del análisis de la curva de Phillips en México exigen una reconsideración de las premisas de la política monetaria debido a que la empírica es contundente al demostrar que la tasa natural de desempleo (NRU) no es un ancla puntual ni estable, y a su vez la inflación estructural en la economía mexicana se sitúa por encima del objetivo del 3% de Banxico.

Cabe señalar, que el presente artículo de investigación presenta limitaciones de estimación econométrica debido al uso de modelos exclusivamente de rezagos distribuidos por rolling regression, situación que en futuras líneas de investigación podría ser abordado tanto como un estudio comparativo entre economías latinoamericanas como por medio de metodologías econométricas de mayor complejidad como lo son los modelos de Vector de Corrección de Errores (VEC), o en su caso, modelos de Vectores Autorregresivos en diferencias (VAR).

Por su parte, se plantea un dilema fundamental para el futuro de la política económica porque nuestras estimaciones evidencian que la tasa de desempleo como mecanismo reductivo de la inflación debe ser creciente con el paso del tiempo y, por lo tanto, lograr el objetivo de inflación en 3% requiere que se deba sacrificar cada vez más empleo con tal de mantener la estabilidad de dicha tasa de inflación. En consecuencia, la política económica tiene dos alternativas, a) se acepta un aumento sostenido del desempleo como el sacrificio ineludible para una meta de inflación que se revela cada vez más inalcanzable, o b) se reorienta la estrategia hacia una reestructuración productiva que equilibre la estabilidad de precios con el bienestar social.

En suma, la inercia del modelo actual promete un futuro de sacrificio económico sin garantía de éxito debido a que la inflación estructural es superior a la propia meta de inflación de Banxico del rango entre 2% a 4%, adicional al creciente nivel de desempleo que ha permeado a través de más de 30 años.



VI. REFERENCIAS

- Abad-Basantes, C. A., Jorge Hernán, A.-B., Ávila-Armijos, J. C., & Albuja-Loachamin, L. F. (2024). La Dinámica de la Inflación y el Desempleo: Un Estudio Econométrico Basado en la Curva de Phillips. *Journal of Economic and Social Science Research*, 4(2), 1-16. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v4/n2/99>
- Baquero Beltrán, A., & Villamil, J. (2022). Pandemia y política económica: la política monetaria en discusión. *Revista de Economía Institucional*, 24(46), 167–193. <https://doi.org/10.18601/01245996.v24n46.09>
- Carlin, W., & Soskice, D. W. (1990). *Macroeconomics and the wage bargain : a modern approach to employment, inflation, and the exchange rate*. Oxford University Press.
- Carlin, W., y Soskice, D. (2015). *Macroeconomics: Institutions, instability and the financial system* (2 ed.). Ashford: Oxford University Press.
- FED St. Louis. (2024). Economic Data. <https://fred.stlouisfed.org/categories/32264>
- Friedman, M. (1968). The Role of Monetary Policy. *The American Economic Review*, 58(1), 1-17. https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-1-349-24002-9_11
- Hernández Pérez, J. M. (1999). *Expectativas adaptativas y racionales en la relación desempleo e inflación de la curva de Phillips aumentada, México 1988-1998*. ProQuest Dissertations & Theses.
- Levendis, J. D. (2023). *Time Series Econometrics: Learning Through Replication* (Second edition.). Springer International Publishing AG. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-37310-7>
- Lipsey, R. G. (1960). The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1862-1957: a further analysis. *Economica*, 1-31.
- Liquitaya Briceño, J. D. (2011). De la curva de Phillips a la NAIRU: un análisis empírico. *Análisis económico (Azcapotzalco, Mexico)*, 26(2), 5-30.
- Lombardi, M. J., Riggi, M., & Viviano, E. (2023). Workers' Bargaining Power and the Phillips Curve: A Micro–Macro Analysis. *Journal of the European Economic Association*, 21(5), 1905–1943. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvad016>
- Loría, E., & Tirado Cossío, R. A. (2023). Asymmetric new Keynesian Phillips curve for Mexico, 2005Q1–2022Q4. *International Journal of Development Issues*, 22(3), 383–398. <https://doi.org/10.1108/IJDI-04-2023-0106>
- Muller, D, N. I., & Perrotini, H. I. (2020). La Curva de Phillips desde una perspectiva Clásica. *Papeles de Europa*, 32(2), 111-127. <https://doi.org/10.5209/pade.68026>
- OECD. (2024). Statistical Resources. <https://stats.oecd.org/>
- Phelps, E. (1970). “Introduction” to Microeconomic Foundations of Unemployment and Inflation Theory, USA: W. W. Norton & Co.
- Phillips, W. (1958). The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957. *Economica*, 5(100), 283- 375. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1958.tb00003.x>

- Reyes, C. E. L. (2007). Dinámica inflacionaria y brecha en la producción. La curva de Phillips en México. *Análisis Económico*, 22(50), 121-147.
- Woodford, M. (2019). Monetary policy analysis when planning horizons are finite. *NBER Macroeconomics Annual*, 33(1), 1-50. <https://doi.org/https://doi.org/10.3386/w24692>

DISTINTIVO ESR COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE PEQUEÑAS EMPRESAS.

ESR distinction as a tool for sustainable development in small business

Adriana Muñoz Velázquez (autor correspondencia) ¹

y Olivia Castillo Zárate ²

Fecha de recepción: 05 de marzo de 2026

Fecha de aceptación: 30 de junio 2026

RESUMEN

El surgimiento de prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en México se remonta a los años ochenta, lo cual representó un cambio de visión para las empresas, orientándolas no solo a la generación de ganancias, sino también a la creación de valor, con la finalidad de contribuir al bienestar social, por ejemplo a través de la protección del medio ambiente, condiciones laborales dignas para trabajadores, apoyo a grupos vulnerables, acciones que marcar la pauta para el desarrollo de estrategias en materia de sostenibilidad. Actualmente el número de empresas socialmente responsables (ESR) en el país es reducido y es aún menor si se trata de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Por ello el objetivo del presente trabajo de investigación es presentar los antecedentes y consolidación de la RSE, los beneficios del distintivo ESR, y, además, mostrar los resultados de un estudio de campo realizado mediante entrevistas a empresarios y gerentes de pequeñas empresas de Puebla, con el fin, de analizar el conocimiento y percepción que tienen sobre este tema y, a partir de ello, proponer recomendaciones que favorezcan la incorporación de un mayor número de empresas.

Dentro de los resultados obtenidos se identificó que, si bien el termino RSE es conocido por las empresas, el nivel de conocimiento es limitado y suele asociarse principalmente al cuidado del medio ambiente. La mayoría manifestó interés en contemplar una visión empresarial que no solo considere la dimensión económica, sino que también incorpore un

¹ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, adriana.munoz@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0000-0002-6739-8151>

² Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, olivia.castilloza@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0009-0008-4026-8622>

impacto positivo en el entorno y la comunidad. En lo que refiere al distintivo ESR, no fue ampliamente conocido entre los entrevistados, sin embargo, tras explicarles su significado, la mayoría lo evaluó de forma positiva, aunque no lo perciben como una herramienta prioritaria. Estos hallazgos evidencian que aún existen desafíos en la divulgación de este tipo de información, aunque la percepción general hacia la adopción de mejores prácticas de responsabilidad social es favorable.

PALABRAS CLAVE: Responsabilidad Social Empresarial; Distintivo ESR; Pequeñas Empresas.

ABSTRACT

The emergence of Corporate Social Responsibility (CSR) practices in Mexico dates back to the 1980s. This represented a shift in corporate vision, focusing not only on profit generation but also on value creation, with the goal of contributing to social well-being, for example through environmental protection, decent working conditions, and support for vulnerable groups—actions that set the tone for the development of sustainability strategies. Currently, the number of socially responsible companies (SRC) in the country is small, and even fewer are micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs). Therefore, the objective of this research paper is to present the background and consolidation of CSR, the benefits of the SRC certification, and also to present the results of a field study conducted through interviews with entrepreneurs and managers of small businesses in Puebla. This study aims to analyze their knowledge and perceptions on this topic and based on this, propose recommendations that encourage the incorporation of a greater number of companies. Among the results obtained, it was identified that, although the term "CSR" is familiar to companies, the level of awareness is limited and is usually primarily associated with environmental stewardship. Most expressed interest in considering a business vision that not only considers the economic dimension but also incorporates a positive impact on the environment and the community. Regarding the CSR label, it was not widely known among the interviewees; however, after explaining its meaning, most evaluated it positively, although they do not perceive it as a priority tool. These findings demonstrate that challenges

still exist in the dissemination of this type of information, although the general perception toward the adoption of social responsibility best practices is favorable.

KEYWORDS: Corporate Social Responsibility; ESR Distinction; Small Businesses.

I. INTRODUCCIÓN

La En la actualidad existen desafíos como lo son el daño al medio ambiente, pobreza, condiciones laborales precarias, altos niveles de desigualdad, lo cual ha motivado la necesidad de establecer metas por lograr de alcance mundial, para lo cual se ha convocado a todos los sectores, gubernamental, privado, sociedad civil a contribuir al cumplimiento de objetivos que se han resumido en 17 puntos que integran la agenda de desarrollo sostenible.

Referente al sector privado en México, el surgimiento de prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) a partir de los años ochenta y su evolución en los años noventa ha permitido un cambio de enfoque a nivel empresarial, al perseguir una visión de generar no solo ganancias sino valor, no solo para los socios de la organización sino también en beneficio del medio ambiente y de la sociedad. De este modo, se marca la pauta para que las empresas comiencen a desarrollar estrategias y políticas en términos de sostenibilidad.

A pesar de que en nuestro país existen casos de adopción de prácticas de empresas socialmente responsables (ESR), la mayoría son grandes corporaciones, sin embargo, no es solo exclusivo para este sector de empresas, sino micro, pequeñas y medianas también pueden tener acceso a este distintivo, el cual constituye un medio para contribuir a la solución de problemáticas del entorno social y ambiental, al mismo tiempo lograr beneficios como lo es prestigio en el ámbito empresarial.

En lo que se refiere al estado de Puebla (El Sol de Puebla, 2022) “de las 343 mil 579 empresas ubicadas en el estado de Puebla, solo 89 de ellas cuentan con un distintivo como Empresa Socialmente Responsable, lo que representa apenas el 0.02 por ciento” (párr. 1). De las cuales 26 son pequeños y medianos establecimientos, y 63 corresponden a grandes organizaciones.



De acuerdo con información publicada recientemente (Milenio, 2024) “del total de empresas que hay en todo el país, en Puebla solo se encuentra el 4.5 por ciento” (párr. 1).

Con los datos anteriores queda en evidencia el bajo porcentaje de empresas que deciden llevar a cabo e implementar mejores prácticas para el bienestar social, laboral, ambiental, también se puede observar la brecha que hay entre el número de grandes empresas que están comprometidas con el desarrollo de acciones con impacto sostenible contra la cantidad de micro, pequeñas y medianas que lo llevan a cabo.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad describir los antecedentes y consolidación de la RSE, así como los beneficios de obtener el distintivo ESR. Se presentarán los resultados de un estudio de campo, llevado a cabo mediante entrevistas a empresarios y gerentes de pequeñas empresas de Puebla, con el propósito de ofrecer sugerencias y recomendaciones para que las pequeñas empresas consideren la acreditación de ESR como un recurso que contribuya al desarrollo sostenible y al logro del progreso económico, social y ambiental.

II. MARCO REFERENCIAL

II.1 Antecedentes y consolidación de la Responsabilidad Social Empresarial

Según Luna y Rodríguez (2012), como se citó en Romo Jiménez (2016), en la década de los noventa, las compañías comienzan a mostrar interés en que sus actividades sean sostenibles y sean percibidas por la sociedad, de esta forma la Responsabilidad Social Empresarial se transforma en una nueva práctica estratégica empresarial.

Entre las principales iniciativas de responsabilidad social a nivel global destacan: El Pacto Mundial (organización de la ONU que promueve prácticas empresariales responsables); la Global Reporting Initiative (que desarrolla guías para elaborar reportes de sostenibilidad); la ISO26000 (que establece directrices en materia de responsabilidad social para

organizaciones); las recomendaciones de la OCDE (dirigidas a empresas multinacionales por parte de gobiernos), entre otras.

De acuerdo con el Pacto Global Red México (2020), El Pacto Global o también conocido como Pacto Mundial fue creado por la ONU en el año 2000. Esta iniciativa invita a las empresas a integrar en sus estrategias y operaciones diez principios universales que abarcan derechos humanos, estándares laborales, cuidado del medio ambiente y lucha contra la corrupción.

En 2015, la Organización de las Naciones Unidas aprobó la Agenda 2030, que representa una oportunidad para que los países y su población tracen un nuevo rumbo destinado a mejorar la calidad de vida de todas las personas. Esta agenda incluye 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, que plantean que la eliminación de la pobreza debe ir acompañada de acciones que promuevan el crecimiento económico y atiendan necesidades sociales como la educación, la salud, la protección social y el empleo, mientras se enfrentan desafíos como el cambio climático y la conservación ambiental.

Según Romo Jiménez (2016) Ante esta iniciativa, tanto el ámbito académico como las empresas impulsan la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) con el objetivo de establecer un consenso entre expertos y empresarios en torno a las definiciones y estrategias necesarias para que las organizaciones puedan fijar y alcanzar metas sostenibles a largo plazo. Este proceso busca integrar criterios económicos, sociales, empresariales, éticos y ambientales en la gestión empresarial. Sin embargo, también han surgido cuestionamientos y debates sobre los compromisos, costos y beneficios involucrados para todas las partes implicadas.

II. 2 El CEMEFI y el Distintivo ESR: impulso de la sostenibilidad corporativa en México y los beneficios de la responsabilidad social empresarial

De acuerdo con el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) la Responsabilidad Social Empresarial es el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la

finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común.

De acuerdo con el CEMEFI, actuar de manera “integral” implica analizar y definir el alcance que tendrá la organización en relación con las diversas necesidades, expectativas y valores que conforman el ser y quehacer de las personas con las que se relacionan; de este modo, es posible comprender y clasificar las distintas dimensiones de responsabilidad:

- Dimensión económica interna: se centra en la creación y reparto del valor generado entre los empleados y accionistas, tomando en cuenta no solo las condiciones del mercado, sino también principios de equidad y justicia.
- Dimensión económica externa: se refiere a la producción y distribución de bienes y servicios que sean útiles y rentables para la comunidad, así como la contribución de la empresa a través de impuestos que apoyan el bienestar público.
- En su dimensión social interna: implica la responsabilidad compartida entre inversionistas, directivos, empleados y proveedores para cuidar y promover un ambiente laboral saludable que favorezca el desarrollo integral de todos.
- Dimensión sociocultural y política externa: implica realizar actividades y aportaciones, tanto individuales como colectivas, que contribuyan con recursos y tiempo a fomentar el espíritu emprendedor y el progreso pleno de las comunidades, generando un entorno favorable para los negocios.
- Dimensión ecológica interna: la empresa asume la responsabilidad total sobre el impacto ambiental de sus procesos, productos y residuos, aplicando medidas preventivas y, si es necesario, correctivas.

- Dimensión ecológica externa: involucra acciones concretas para preservar y mejorar el patrimonio ecológico común, con el fin de beneficiar a las generaciones presentes y futuras.

De acuerdo con el CEMEFI (2025) una empresa socialmente responsable es aquella que asume como parte de su propósito su ciudadanía, fundamentando su visión y compromiso social en políticas, programas, toma de decisiones y acciones que benefician a su negocio impactando positivamente a las comunidades en las que operan.

El objetivo del CEMEFI (2025) al entregar el Distintivo ESR® es impulsar a las compañías a emprender acciones de responsabilidad social empresarial y sostenibilidad que impacten de forma positiva a la sociedad.

El Distintivo ESR es un reconocimiento otorgado por el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) que evalúa y reconoce el compromiso de las empresas con la responsabilidad social en los ámbitos ambiental, social y de gobernanza (ASG). Este proceso se basa en indicadores específicos y un diagnóstico que debe estar respaldado con evidencias documentales que demuestren el nivel de implementación de sus prácticas de sostenibilidad y de responsabilidad social empresarial.

Las empresas que cumplen de forma voluntaria con los criterios pueden obtener este distintivo ESR, que las destaca y diferencia como organizaciones responsables frente a sus empleados, clientes, inversionistas y la sociedad en general. Principales beneficios del Distintivo ESR, CEMEFI (2025):

- Mejora la reputación: La imagen pública y la percepción de la empresa en relación con su entorno es vital para su sostenibilidad y su competitividad en el mercado.
- Fomenta el consumo responsable: Ha habido un aumento en la preferencia por productos que responden a necesidades sociales y que contribuyen a la protección ambiental.

- Fortalece el capital humano: Las personas se sienten atraídas por empresas que tienen un propósito social claro y que abordan temas como la inclusión laboral y la igualdad de género.
- Incrementa la inversión: Genera credibilidad y seguridad para quienes buscan invertir en empresas innovadoras y comprometidas con la sostenibilidad.

En 2023, la actualización del nuevo modelo del Distintivo ESR® incluye cuatro criterios y nueve ámbitos, todos alineados a los ODS de las ONU. Esta estructura permite a las empresas identificar con mayor precisión su grado de avance en responsabilidad social empresarial y prepararse de manera adecuada para participar en el proceso de obtención del distintivo.

Criterios:

- Ambiente: Hace referencia a la gestión y el impacto que tiene una empresa sobre el entorno natural.
- Social: Enfoca los aspectos vinculados al efecto que la empresa tiene sobre las personas, tanto de manera directa como indirecta.
- Gobernanza: Se relaciona con impulsar prácticas justas, respetar y promover los derechos humanos.
- Contexto Global: este criterio aborda temas de relevancia mundial actuales, como el liderazgo social y la ética en el ámbito digital para empresas socialmente responsables.

II. 3 Responsabilidad Social Empresarial en las pequeñas empresas.

Aunque existe consenso sobre la importancia y tamaño del mercado de las PYMES, la forma en que se definen puede variar notablemente según la región. Generalmente, se considera PYME a aquella empresa que cuenta con menos de 250 empleados, lo que incluye a la

mayoría del sector empresarial. Se calcula que estas constituyen al menos el 95% de las compañías a nivel mundial, y en regiones como Europa, esta cifra supera el 99%. Para precisar esta categoría, en ocasiones se diferencian las microempresas, que tienen un número mínimo de empleados, como 5 o 10, de las PYMES propiamente dichas. Además, las PYMES pueden dividirse en pequeñas y medianas empresas, aunque no hay un acuerdo uniforme sobre cómo hacer esta clasificación. Otros aspectos que se utilizan para definir este sector incluyen el volumen de ventas anuales, el valor de los activos y el tamaño de los préstamos o inversiones que manejan. (Corporación Financiera Internacional, 2009)

De acuerdo con la CEPAL (2009) La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) en América Latina juega un papel muy importante en la cohesión social, ya que contribuye significativamente a la generación de empleo, de ingresos, erradicación de la pobreza y dinamiza la actividad productiva de las economías locales. Las MIPYME tienen una participación significativa dentro del estructura empresarial de las naciones. Por ejemplo, en la región del istmo centroamericano, se calcula que más del 90% de las empresas pertenecen a esta categoría. Aunque los estudios varían en cuanto a su contribución exacta al Producto Interno Bruto (PIB), se estima que, en promedio, aportan alrededor del 20%, llegando en algunos casos hasta el 50%.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2024, las Naciones Unidas establecieron el 27 de junio como el Día Internacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Esta fecha se celebra a nivel global para destacar la relevancia de estas empresas en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y su aporte a la economía mundial. El INEGI presenta datos fundamentales basados en el Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2023 y los Censos Económicos de 2019. Según estos censos, el 99.8% de los establecimientos registrados en el país corresponden a micro, pequeñas o medianas empresas. Estas unidades económicas suelen experimentar

mayores variaciones que las grandes empresas en términos de ingresos, número de empleados, ubicación geográfica, aperturas y cierres, entre otros factores.

En América Latina y el Caribe, la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas llevan a cabo actividades vinculadas con la responsabilidad social empresarial, aunque en muchos casos desconocen formalmente el concepto. Sin embargo, solamente un reducido grupo de empresas han logrado una implementación avanzada y consistente de estas prácticas en sus operaciones. Son precisamente las PyMEs más grandes, las manufactureras, las que cuentan con actividad exportadora y las que gozan de una buena situación económica las que presentan los mayores grados de implantación de la RSE. (Vives et al.2005)

III. METODOLOGIA

El tipo de investigación es de tipo cualitativo, primeramente, se realizó una revisión documental de la literatura en libros, artículos, páginas de internet como el Centro Mexicano para la filantropía (CEMEFI), Red de empresas socialmente responsables (AliaRSE), para obtener información acerca de los antecedentes, datos para convertirse en una empresa socialmente responsable y beneficios.

Se llevo a cabo un estudio de campo a veinte empresarios y gerentes de pequeñas empresas ubicadas en el estado de Puebla que no cuentan con el distintivo ESR, con la finalidad de evaluar el conocimiento y percepción que tienen sobre este tema y, a partir de ello, proponer recomendaciones que favorezcan la incorporación de un mayor número de empresas. El criterio de selección fue por conveniencia, tomando en consideración la disposición de las empresas para participar. La técnica de investigación utilizada fue mediante una entrevista.

El trabajo de investigación es de tipo no experimental puesto que “no se establece ninguna situación, sino que se examinan hechos o fenómenos ya existentes, no provocados

intencionalmente en la investigación” (Hernández Sampieri, Méndez Valencia, Mendoza Torres, & Cuevas Romo, 2017) por lo que no hubo necesidad de cambiar intencionalmente alguna variable. El diseño de la investigación es de tipo transeccional o transversal ya que se recolectaron los datos en un momento determinado.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIONES

En relación con el conocimiento acerca del término Responsabilidad Social Empresarial, la totalidad de empresas entrevistadas señalaron haber escuchado el termino, aunque reconocieron no tener un conocimiento amplio acerca del tema.

Al preguntar ¿En qué consiste la RSE? las respuestas se muestran a continuación en la tabla 1.

Tabla 1

Temas que se relacionan con la RSE

Categoría	% de empresas que la mencionaron	Ejemplo de respuesta recibida.
Cuidado ambiental/sustentabilidad	100%	“Poder ayudar al medio ambiente y dejar una huella para la sociedad” (empresa 2)
Impacto social/Beneficio a la comunidad	75%	“La colaboración como empresa ante la sociedad, ya sea... sustentabilidad, educación, etcétera” (empresa 5)
Gestión empresarial responsable	25%	“Reconocimiento en procesos que ayuden al medio mediante en la cadena de valor, de forma 360” (empresa 19)

Nota: Elaboración propia (2025).

Como se puede observar la totalidad de las empresas vincula la RSE con el cuidado al medio ambiente, por otro lado, el 75% mencionó el impacto social dentro de la comunidad, y un 25% considera que contempla temas de gestión empresarial.

Al cuestionar si estas organizaciones habían contemplado desde un inicio una visión que no fuera solo económica sino también de impacto positivo para su entorno o comunidad el 25% de las empresas señaladas mencionaron si haberlo considerado y un 75% reconoció no haberlo hecho, de este último porcentaje algunas mencionaron haber integrado ese objetivo con el paso del tiempo.

Cuando se interrogó acerca de si ¿Ha escuchado sobre el distintivo ESR otorgado por CEMEFI? Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 2.

Tabla 2
Conocimiento acerca del distintivo ESR

Categoría	% de empresas que la mencionaron	Ejemplo de respuesta recibida.
Conocimiento superficial (solo saben que existe)	75%	“Solo sé que existe” (empresa 13)
Conocimiento limitado (ha escuchado, pero sin detalles)	25%	“He escuchado de él pero no se detalles” (empresa 8)

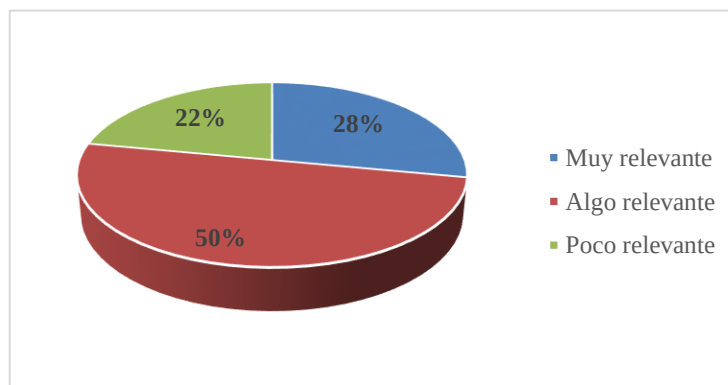
Nota: Elaboración propia(2025).

Estas respuestas evidencian que el distintivo ESR aun no es ampliamente conocido en el sector de las pequeñas empresas, lo cual puede incidir en la falta de interés en obtenerlo o considerarlo dentro de sus estrategias de responsabilidad social.

Al explicar a los entrevistados que el distintivo ESR es un reconocimiento que se otorga a las empresas que cumplen con altos estándares de responsabilidad social, ética, calidad de vida laboral y compromiso con el medio ambiente se les cuestionó si lo consideraban relevante para las pequeñas empresas, el 28% de los entrevistados respondió que era muy relevante, el 50% algo relevante y el 22% poco relevante, lo cual muestra que aunque se evalúa de forma positiva, no todos lo perciben como una herramienta prioritaria, como se muestra en la figura 1.

Figura 1

Evaluación acerca del distintivo ESR

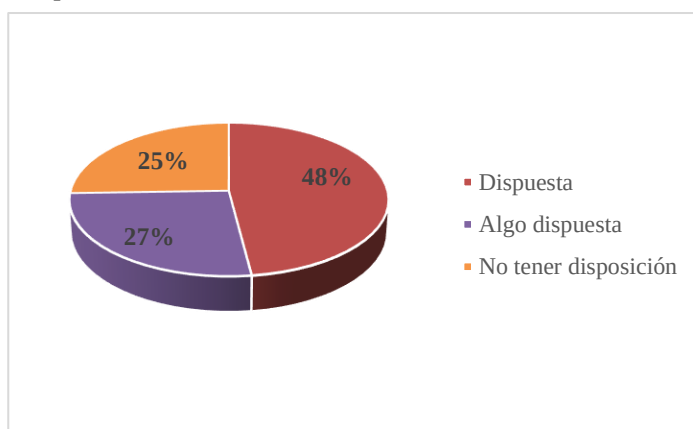


Nota: Elaboración propia (2025).

De acuerdo con la figura 2 y en relación con la disposición que tienen las pequeñas empresas para obtener el distintivo ESR el 48% menciona estar dispuesto, un 27% algo dispuesta y el 25% señalo no tener disposición, esto refleja que, aunque existe un interés significativo en llevar a cabo prácticas de responsabilidad social, así como formalizarlas, existen barreras en una parte de las empresas, posiblemente por los costos de implementación, falta de información o considerar que está orientado solo a empresas grandes.

Figura 2

Nivel de disposición para obtener el distintivo



Nota: Elaboración propia (2025).



A partir de los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas a pequeñas empresas, se identificó que el termino responsabilidad social es conocido, aunque aún se desconoce el alcance que tiene, debido a que no solo se limita a aspectos relacionados con el cuidado del medio ambiente. Asimismo, este tipo de empresas reconoce la importancia de desarrollar prácticas de RSE. El nivel de conocimiento acerca del distintivo ESR aún es limitado.

A pesar de mostrar interés en implementar mejores prácticas y con ello alcanzar la distinción, aún existen desafíos vinculados con la divulgación de información y la disponibilidad de recursos, no obstante, existe un terreno fértil debido a la percepción positiva que existe para avanzar la adopción de este tipo de prácticas.

V. CONCLUSIONES

La responsabilidad social empresarial (RSE) en México ha experimentado una evolución significativa desde la década de los ochenta, transformando el enfoque empresarial hacia una generación de valor que trasciende las utilidades para incluir beneficios sociales y ambientales. Sin embargo, a pesar de este progreso, la adopción de prácticas socialmente responsables sigue siendo limitada, especialmente entre las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), lo que representa un área importante de oportunidad para fomentar un desarrollo sostenible más inclusivo.

Aunque el concepto de RSE es relativamente conocido entre los empresarios entrevistados, su comprensión integral es insuficiente, predominando una asociación restringida al cuidado ambiental. Este fenómeno indica la necesidad de fortalecer la difusión y formación sobre las múltiples dimensiones de la responsabilidad social, incluyendo el impacto social, económico y ético. La limitada adopción de prácticas integrales de Responsabilidad Social Empresarial en las MIPyMEs refleja tanto barreras estructurales, como falta de recursos, información y prioridades, así como la necesidad de sensibilización sobre los beneficios que esta puede aportar, no solo en términos sociales sino también en competitividad, reputación y sostenibilidad económica.

El Distintivo ESR, como herramienta para promover y reconocer las buenas prácticas de responsabilidad social, aún es poco conocido y utilizado en el sector de las pequeñas empresas. Sin embargo, existe una percepción favorable hacia su valor, lo que representa una oportunidad para incrementar su adopción mediante estrategias de divulgación y apoyo enfocado.

La estrecha integración del nuevo modelo del Distintivo ESR con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU posiciona a este reconocimiento como un marco estratégico clave. Esta alineación abre una valiosa oportunidad para que las empresas mexicanas, sin importar su tamaño, contribuyan efectivamente a la agenda global de desarrollo sostenible, promoviendo así una cultura corporativa comprometida con la responsabilidad ambiental, social, de gobernanza y ética.

Finalmente, es imprescindible impulsar políticas públicas, programas educativos específicos y alianzas multisectoriales que faciliten el acceso y la integración de la Responsabilidad Social Empresarial en el segmento de las MIPYMES. Estas acciones fortalecerán su capacidad para contribuir al bienestar social, la equidad y la protección ambiental, generando impactos sostenibles y duraderos tanto en Puebla como en el resto del país.

VI. REFERENCIAS

- Centro Mexicano para la Filantropía. (18 de junio de 2025). *Distintivo ESR*. https://www.cemefi.org/distintivo-esr/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAhbi8BhDIARIsAJLOlucDn3r6VNEbRjxX1o53RSqwkW0nSEiztMd-xPpT7QzHtDHUXR5JKYsaApNJEALw_wcB
- Centro Mexicano para la Filantropía. (18 de junio 2025). *Guías y evidencias de los ámbitos del Distintivo ESR*. <https://www.cemefi.org/guias-evidencias-ambitos-distintivo-esr/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/531fd00f-d53c-4e45-b6b1-45e22e84743e/content>
- Corporación Financiera Internacional. (2009). *Guía informativa de banca PYME Servicios de asesoría de IFC | Acceso al financiamiento*. Banco Mundial.

- Hernandez Sampieri, R., Méndez Valencia, S., Mendoza Torres, C., & Cuevas Romo, A. (2017). Fundamentos de investigación. Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2024). *Estadísticas a propósito del Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)*. Comunicado de prensa núm. 383/24.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2024). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) Tercer trimestre de 2024*. Comunicado de prensa número 695/24.
- Pacto Global México. (2020). *Somos la red de sostenibilidad empresarial más grande del mundo*. <https://pactoglobal.org.mx/>
- Pérez, J. (28 de 08 de 2024). Puebla registra el 4.5% del total de Empresas Socialmente Responsables en México. Milenio. Recuperado el 16 de 01 de 2025, de <https://www.milenio.com/negocios/puebla-concentra-4-5-empresas-socialmente-responsables>
- Romo Jiménez, A. M. (14 de enero de 2016). Responsabilidad social empresarial y su evolución en México Medio Ambiente y sociedad. Repositorio Institucional Universidad Autónoma de Nuevo León. *Congreso Nacional de Ciencias Sociales La Agenda Emergente de las Ciencias Sociales*. <http://eprints.uanl.mx/9733/3/RSE.pdf>
- Vives, A., Corral, A., Isusi, I. (2005). *Responsabilidad Social de la Empresa en las PyMEs de Latinoamérica*. Banco interamericano de desarrollo e Instituto Vasco de estudios e investigación.
- Zambrano, J. (30 de 08 de 2022). De las más de 343 mil empresas en Puebla, solo 89 son socialmente responsables. El Sol de Puebla. Recuperado el 16 de 01 de 2025, de <https://oem.com.mx/elsoldepuebla/finanzas/de-las-mas-de-343-mil-empresas-en-puebla-solo-89-son-socialmente-responsables-19621172>

DISMORFIA FINANCIERA Y REDES SOCIALES EN LA GENERACIÓN Z.

Financial Dysmorphia and Social Media in Generation Z

*Edmundo Mejía Sánchez (autor correspondencia) ¹, Miguel Ángel González Romero ², Gerardo Ablanado Rosas ³
y Ana María Hernández Torres ⁴*

Fecha de recepción: 04 de mayo de 2026

Fecha de aceptación: 06 de julio 2026

RESUMEN

Esta investigación se realiza con la finalidad de conocer el impacto de las redes sociales en la educación financiera de los jóvenes pertenecientes a la generación “Z”. La dismorfia financiera es un fenómeno relativamente novedoso en el que los jóvenes se sienten inseguros respecto a sus finanzas personales: el gasto, la administración de los créditos, el ahorro y la inversión. Una gran fuente de información para esta generación son las redes sociales, las cuales consisten en el conjunto de aplicaciones de comunicación en internet que facilitan la generación, selección y el hecho de compartir información. Todas las plataformas comparten una característica común: la interacción con los demás, pero suelen variar en diseño, estructura, normas y perfil de usuarios. La generación “Z”, para este estudio, la consideramos conformada por aquellos nacidos a partir de 1995 y hasta 2010. Esta generación ha experimentado dificultades financieras, como los elevados préstamos estudiantiles y las deudas de tarjetas de crédito. En esta investigación se analiza la influencia de las redes sociales en la “alfabetización” financiera y cómo estas plataformas son utilizadas por los usuarios para adquirir conocimientos, informarse y llevar a cabo prácticas sobre sus finanzas. En la parte metodológica se emplea un enfoque de investigación mixto con base en el método hipotético deductivo. Se dispone de una muestra de 946 participantes. Los datos se recopilan mediante aplicación de encuesta. El estudio contribuye a la literatura existente sobre alfabetización financiera al agregar información sobre el papel de las redes sociales

¹ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, edmundo.mejia@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0000-0001-8302-8364>

² Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, miguel.gonzalez@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0000-0002-6042-1152>

³ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, gerardo.ablanado@correo.buap.mx, <https://orcid.org/0009-0004-8748-8930>

⁴ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, ht224470598@alm.buap.mx, <https://orcid.org/0009-0007-2251-6090>

en el conocimiento financiero. Alguna de las conclusiones a las que se llega es: la accesibilidad y la influencia de las redes sociales impactan en la distorsión de la percepción financiera. Una de las limitaciones de esta investigación es que sólo se aplicó la encuesta a una facultad de la universidad.

PALABRAS CLAVE: Dismorfia Financiera; Finanzas Personales; Redes Sociales; Generación Z.

ABSTRACT

This research aims to understand the impact of social media on the financial education of Generation Z youth. Financial dysmorphia is a relatively new phenomenon in which young people feel insecure about their personal finances: spending, credit management, saving, and investing. Social media is a major source of information for this generation, consisting of a set of online communication applications that facilitate the generation, selection, and sharing of information. All platforms share a common characteristic: interaction with others, but they tend to vary in design, structure, rules, and user profiles. For this study, Generation Z is defined as those born between 1995 and 2010. This generation has experienced financial difficulties, such as high student loans and credit card debt. This research analyzes the influence of social media on financial literacy and how these platforms are used by users to acquire knowledge, stay informed, and implement practices related to their finances. In terms of methodology, a mixed-methods research approach based on the hypothetico-deductive method was employed. A sample of 946 participants was used. Data was collected through a survey. The study contributes to the existing literature on financial literacy by adding information on the role of social media in financial knowledge. One of the conclusions reached is that the accessibility and influence of social media impact the distortion of financial perception. One of the limitations of this research is that the survey was only administered to one faculty at the university.

KEYWORDS: Financial Dysmorphia; Personal Finance; Social Networks; Generation Z.

I. INTRODUCCIÓN

Las plataformas de redes sociales pueden generar comparaciones financieras aparentes y poco objetivas, lo que lleva a muchos jóvenes a sentirse agobiados a concordar a los estilos de vida preestablecidos a partir de la difusión mediática. Reducir la exposición a redes sociales y centrarse en objetivos financieros personales puede ayudar a mitigar este efecto. A medida que las nuevas generaciones pasan más tiempo en línea, las redes sociales se han convertido en un referente para realizar comparaciones prácticamente en todos los ámbitos de la vida y el aspecto financiero no es la excepción, proporcionando modelos de comportamiento poco realistas. Plataformas como TikTok e Instagram están llenas de creadores que impulsan nuevas directrices de comportamiento, uso, consumo, pensamiento; venden los próximos objetos o mercancías “imprescindibles” y exhiben un conjunto de accesorios costosos, artículos de lujo y un montaje de condiciones necesarias para alcanzar el “éxito”. Es ahí en donde entra en escena la dismorfia financiera. La avalancha de estos clips o videos puede hacer que algunos de los usuarios se sientan financieramente incapaces y presionados a recrear y emular estos estilos de vida. El consumismo y las trampas de la comparación permanente pueden generar ansiedad, gastos excesivos y un creciente temor a la inestabilidad financiera. Aunque los *influencers* lo hacen parecer sencillo, su aparente “éxito” puede no reflejar la realidad. Los productos y estilos de vida que presentan suelen estar patrocinados o proporcionados por compañías que invierten en la promoción de su mercancía a través de una publicidad “orgánica”. Las redes sociales no solo reflejan la cultura, sino que la moldean activamente. Estas plataformas se han convertido en escenarios digitales donde la riqueza a menudo se equipara con el desarrollo personal o el éxito de los usuarios. Los algoritmos priorizan el contenido visualmente atractivo y aspiracional, lo que a menudo implica estilos de vida lujosos, moda de diseñador, vacaciones exóticas y dispositivos tecnológicos o vehículos de alta gama. Esto puede crear una percepción distorsionada de lo que es “normal” o alcanzable. El objetivo de esta investigación es exponer el impacto de las redes sociales en dismorfia financiera de la generación Z. Este reporte está dividido en las siguientes secciones: a) Marco Referencial, en donde se describe el contexto

teórico de la investigación; b) Metodología, se expone la síntesis metodológica utilizada en el proyecto; c) Resultados, se comparten los principales hallazgos obtenidos; y d) Conclusiones, se realiza un contraste entre la teoría y los resultados para exponer la interpretación del fenómeno estudiado.

II. MARCO REFERENCIAL

En el cambiante panorama de las finanzas personales, ha surgido un nuevo fenómeno que está causando estragos en la estabilidad financiera de las personas: la "dismorfia financiera". Esta condición, en la que las personas desarrollan una visión distorsionada de su situación financiera, se ha vuelto cada vez más frecuente, especialmente entre las generaciones más jóvenes. “La dismorfia financiera es la distancia entre la percepción de una persona sobre su situación financiera y su realidad financiera real [...] puede ser la persona que tiene mucho dinero ahorrado, pero no cree que sea suficiente y no puede usarlo de forma significativa, o puede ser la persona que gasta demasiado, pero no cree en la realidad de su situación financiera difícil” (Chinyoka, 2024). A medida que el mundo se vuelve más interconectado a través de las redes sociales, aumenta la presión para “estar actualizado” en cuanto a la administración del dinero. Este término se utiliza para describir la desconexión entre la situación financiera percibida de una persona y su realidad financiera. Las consecuencias de la dismorfia financiera pueden ser de gran alcance y afectar la salud financiera, el bienestar emocional y la calidad de vida en general de las nuevas generaciones. Las personas afectadas pueden encontrar estilos de vida que no pueden permitirse, ya sea gastando o ahorrando excesivamente, y perdiendo oportunidades de invertir y aumentar su patrimonio. El impacto emocional puede ser igualmente perjudicial, con sentimientos de tristeza, ansiedad, estrés, frustración, inutilidad o exceso de confianza que conducen a comportamientos que perjudican aún más la estabilidad de las finanzas personales.

La Procuraduría Federal del Consumidor (2026) señala al respecto: “Así como existe la dismorfia corporal, donde una persona tiene una idea errónea de su apariencia física, atribuyéndose defectos exagerados o inexistentes que la llevan a experimentar depresión,

culpa y ansiedad, lo mismo sucede en el ámbito financiero. Se trata de la dismorfia financiera, una visión distorsionada de la situación económica real”. En ese sentido, Lazarowitz (2024) hace énfasis en los modos de comportamiento que se sustentan en lo irracional y provoca grandes inseguridades respecto a las finanzas personales.

Las finanzas personales abarcan todas las decisiones y actividades financieras de una persona o un hogar, como el ahorro, la inversión y los préstamos. Las personas no podrán elegir los ahorros, préstamos o inversiones adecuados si no tienen conocimientos financieros o no están bien informados, de ahí la importancia de la educación financiera. “La educación financiera nos facilita desarrollar habilidades que sean útiles en el día a día: presupuestar los gastos de la casa, identificar la tarjeta de crédito más barata, saber qué seguros contratar, contar con un ahorro, para enfrentar imprevistos y preparar nuestro retiro, entre otras situaciones.” (SHCP y CONDUSEF, 2022, p. 4). Las finanzas personales son uno de los aspectos básicos y fundamentales de la vida de las personas. Sin embargo, se observa que una parte considerable de las nuevas generaciones tiene dificultades importantes para alcanzar capacidad e independencia financiera.

Las redes sociales son un foro muy reciente que permite a las personas colaborar, intercambiar ideas y compartir información. Personas de todas las edades comparten activamente sus pensamientos, ideas y opiniones en línea. Las redes sociales han cambiado la forma en que las personas se comunican y han influido en la política, los negocios, la cultura mundial, la educación, etc. Las finanzas personales no están exentas de esta tendencia. Con la evolución de la tecnología, el aprendizaje se ha convertido en una actividad dinámica e incierta, que puede estar a solo un clic para conseguir una cantidad enorme de información. Dado que las generaciones más jóvenes prefieren el uso de las redes sociales para recopilar información, se han convertido en la opción preferida para las finanzas personales. Las redes sociales funcionan como referentes educativos que incorporan una amplia gama de plataformas para llegar a los consumidores interesados en aprender sobre sus finanzas personales. El impacto de las redes sociales ha condicionado a los usuarios a obtener ideas

de inversión, pero también proporciona una guía de comparación amorfa y la falta de regulaciones inherentes que pueden ser utilizadas por algunos usuarios para difundir información falsa y engañar a la gente. No está claro si las redes sociales sería la solución para mejorar las finanzas personales, condición que se pretende aclarar en este estudio. Para reflexionar sobre este planteamiento es necesario identificar antecedentes y consecuencias del uso de las redes sociales en el ámbito de las finanzas personales.

La generación Z se aprecia con claridad en la siguiente segmentación: “de forma más o menos extendida, las generaciones desde el final de la segunda guerra mundial quedan enmarcadas bajo estas fechas y denominaciones: Baby Boomer: 1946 y 1960. Generación X: 1960-1980. Generación Y: 1980 hasta 1995. Generación Z: 1995 y posteriores” (Cerezo, 2016, p. 96). La mayoría de quien integra la generación Z enfrenta altos niveles de estrés relacionados con los ahorros para la universidad, el desarrollo profesional, la búsqueda de vivienda y el pago de deudas. En cuanto a la importancia de la educación financiera, la mayoría comprende la importancia de ésta y confía en sus padres y familiares para obtener conocimientos y apoyo financieros. El problema con esta condición es que muchos de sus padres crecieron en circunstancias económicas diferentes, con opciones menos sofisticadas en relación con el ahorro, la jubilación, las hipotecas y los préstamos.

III. METODOLOGIA

Esta investigación se realiza con la finalidad de:

Familiarizarse con el fenómeno de la dismorfia financiera.

Representar con precisión las características de la generación Z y su exposición a las redes sociales.

Determinar el uso de las redes sociales en las finanzas personales de la generación Z.

El método científico de apoyo es el hipotético deductivo en el cual se prueba una hipótesis de relación causal entre variables con las siguientes condiciones: el estudio está dirigido a la

solución de un problema. Se utiliza pericia en la problematización del estudio. Se enfatiza el desarrollo de generalizaciones, principios y teorías que son útiles para estimar sucesos. Se basa en la experiencia observable y en evidencias empíricas. Se hace uso de observación y descripción precisas. Implica la recopilación de datos de fuentes primarias o de primera mano y el uso de datos existentes para el cumplimiento de nuestro objetivo. Se utilizan procedimientos cuidadosamente diseñados que aplican un análisis riguroso. Se realiza una búsqueda de respuestas al problema planteado. Se esfuerza por ser un proyecto objetivo y lógico aplicando todas las pruebas posibles para validar los procedimientos empleados. Con base en la información recopilada se alcanzan conclusiones sustentadas. Este proceso de investigación se caracteriza por una actividad paciente y pausada. Se registra y recopila cuidadosamente.

Planteamiento del problema: ¿En qué medida las redes inciden en la desinformación sobre la educación financiera y las finanzas personales de las nuevas generaciones (generación Z) detonando dismorfia financiera?

Hipótesis: La generación Z está expuesta una gran cantidad de información en el ámbito de las finanzas lo que provoca desinformación sobre aspectos financieros elementales tratando de emular “vidas exitosas” sustentadas en el consumo y provocando dismorfia financiera.

Objetivo: conocer y exponer el impacto de las redes sociales en la educación financiera y las finanzas personales de la generación Z condicionándolos a la dismorfia financiera.

Unidad de análisis: Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Población: estudiantes de la Facultad de Contaduría Pública de las carreras: Contaduría Pública, Administración en Pequeñas y Medianas Empresas, Dirección Financiera.

Para que la muestra fuera representativa, de acuerdo con Hernández y otros (2010) con un nivel de confianza del 90%, se realizó el siguiente cálculo, se partió de un estimando de la población total igual a 5200 estudiantes (información proporcionada por Secretaría

Académica) y se realizó el cálculo de una población finita con base en la siguiente expresión algébrica:

$$n = \frac{Nz^2pq}{e^2(N-1) + z^2pq}$$

Donde:

n = Tamaño de muestra.

N = Tamaño de la población.

z = Parámetro estadístico que depende el nivel de confianza.

e = Error de estimación máximo aceptado.

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado.

q = (1-p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado.

El nivel de confianza representado por z fue del 90% con un valor de 1.645, y un error de estimación aceptado del 3.8%, resultando una muestra de 946.25 estudiantes, la cual fue redondeada a 946. Las encuestas realizadas fueron el número indicado anteriormente.

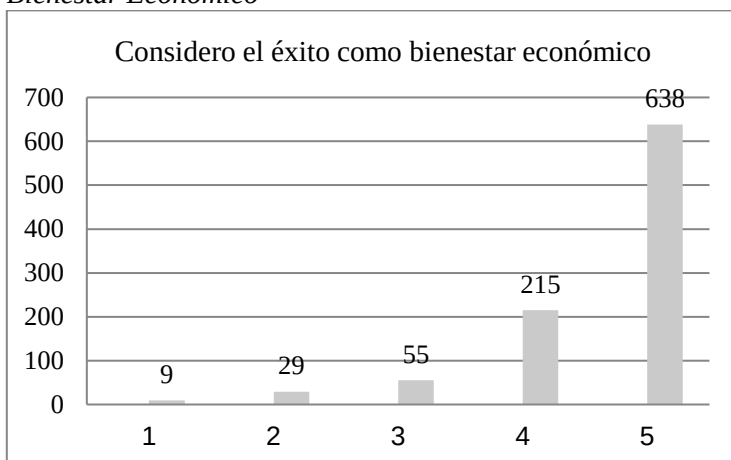
IV. RESULTADOS Y DISCUSIONES

Las respuestas están clasificadas con base en la escala de Likert con los siguientes parámetros: 1. Nada de acuerdo. 2. Parcialmente de acuerdo. 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo. 4. De acuerdo. 5. Totalmente de acuerdo.

La mayoría de los entrevistados (67%) considera el éxito como equivalente a los logros o el bienestar económico. Ver Figura 1.



Figura 1
Bienestar Económico

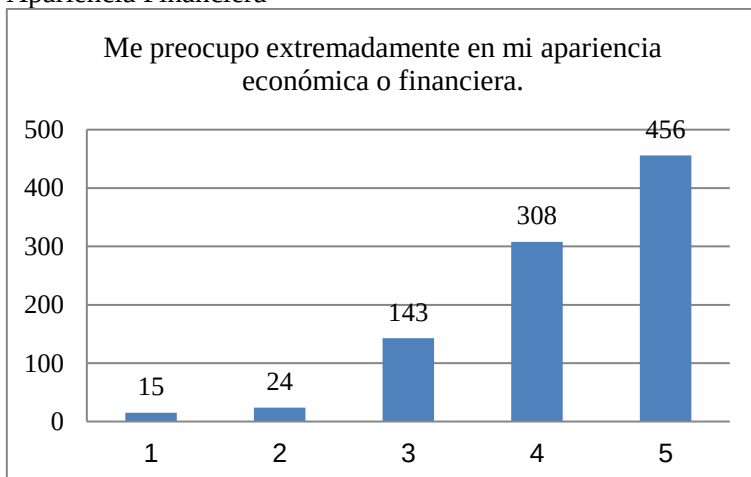


Nota: Elaboración propia con base en aplicación de encuestas (2025).

La apariencia económica y financiera es un aspecto importante en las nuevas generaciones.

Al 48% les preocupa de manera extrema. Ver Figura 2.

Figura 2
Apariencia Financiera

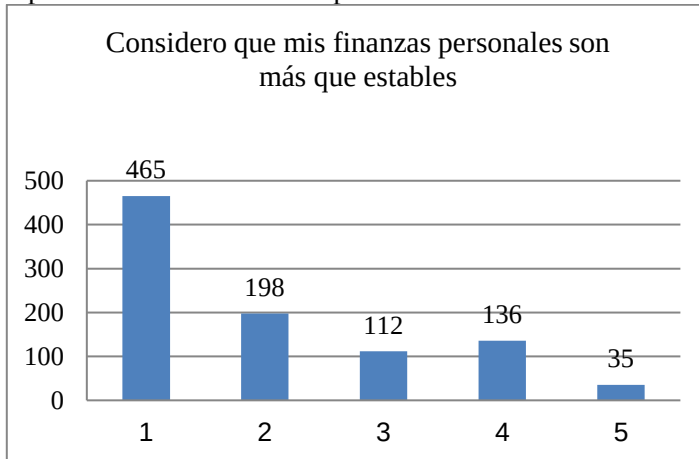


Nota: Elaboración propia con base en aplicación de encuestas (2025).

El 49% de los jóvenes encuestados experimenta una gran incertidumbre sobre sus finanzas personales. Ver Figura 3.

Figura 3

Apreciación sobre finanzas personales

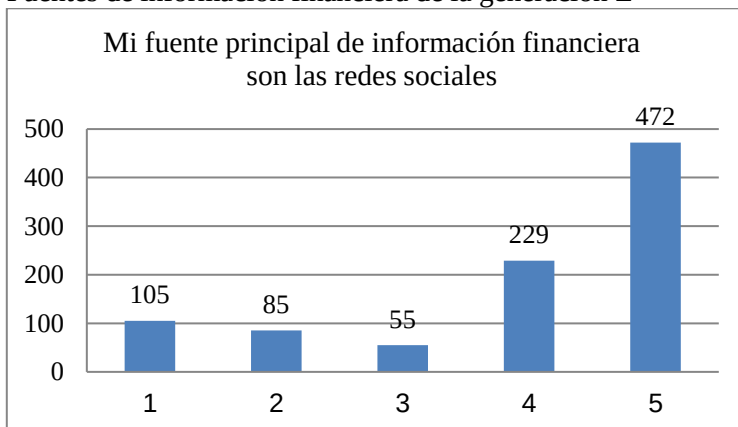


Nota: Elaboración propia con base en aplicación de encuestas (2025).

El 49% de los entrevistados se educa o forma financieramente hablando a partir de sus redes sociales. Ver Figura 4.

Figura 4

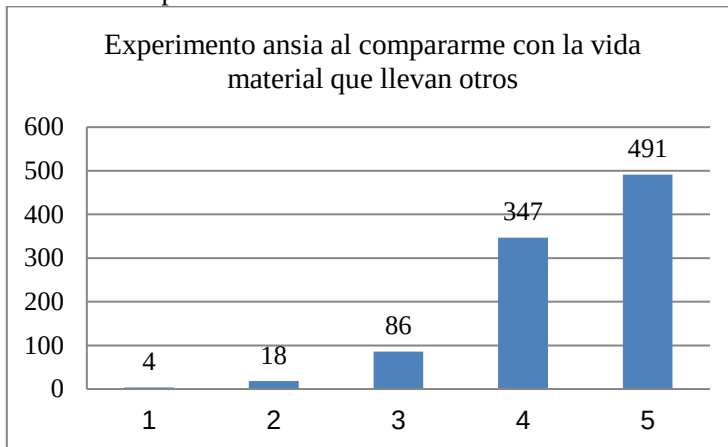
Fuentes de información financiera de la generación Z



Nota: Elaboración propia con base en aplicación de encuestas (2025).

El 51% de los entrevistados experimenta ansia (financiera) al compararse con otros en las redes sociales. Ver Figura 5.

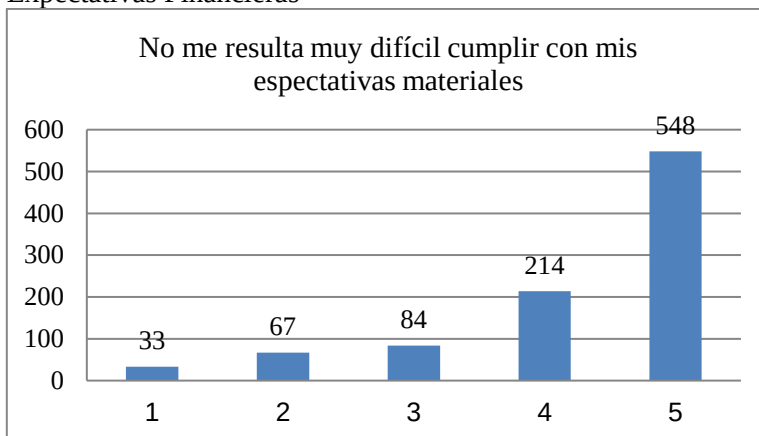
Figura 5
Ansía al comparar



Nota: Elaboración propia con base en aplicación de encuestas (2025).

Las expectativas financieras de los entrevistados son tan altas que el 57% las consideran muy difíciles de cumplir. Ver Figura 6.

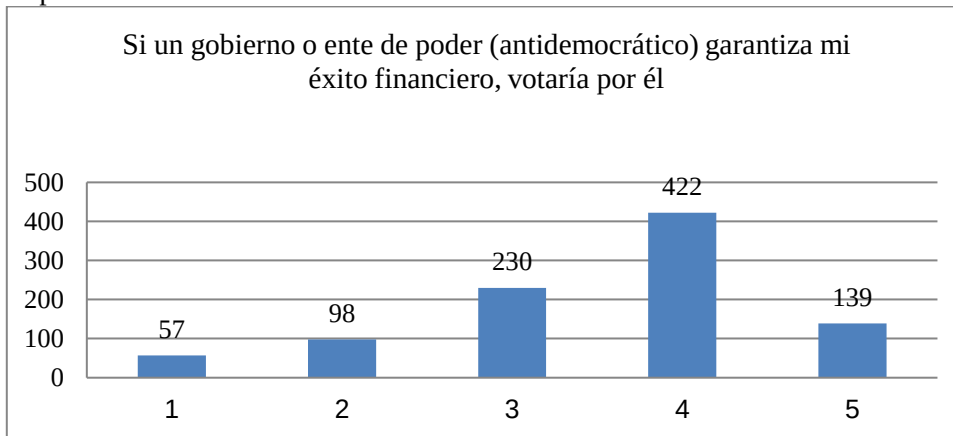
Figura 6
Expectativas Financieras



Nota: Elaboración propia con base en aplicación de encuestas (2025).

Los estudiantes entrevistados, el 44% y el 14%, estarían de acuerdo y muy de acuerdo (respectivamente) a elegir un gobierno (antidemocrático) con tal de obtener estabilidad económica y financiera. Ver Figura 7.

Figura 7
Expectativas Financieras



Nota: Elaboración propia con base en aplicación de encuestas (2025).

El Gobierno Federal a través de la Procuraduría Federal del Consumidor (2026), en correspondencia con los resultados obtenidos realiza las siguientes recomendaciones: Desinstalar las aplicaciones de tiendas o compras en línea para reducir compras impulsivas.

Dedicar tiempo a actividades fuera de línea o desconectado como: ejercicio, lectura convencional o escuchar música en la radio.

Evitar utilizar el celular como reloj o despertador para evitar mirarlo de manera frecuente.

Identificar si el uso de las redes sociales afecta el estudio, la concentración, el sueño o las propias relaciones, en caso de que así suceda, es fundamental buscar ayuda profesional.

Evitar a toda costa realizar comparaciones partiendo de la siguiente premisa: lo que se ve en las redes es algo producido.

Valorar con lo que ya se cuenta en lugar de concentrarse en los que otros tienen.

V. CONCLUSIONES

Este estudio revela que el 65% de los entrevistados experimenta dismorfia financiera, se ven afectados negativamente desde el punto de vista económico, ya que pueden llegar a gastar

más allá de sus ingresos, reducir las tasas de ahorro y aumentar sus deudas personales. El impacto es mayor entre las generaciones más jóvenes, en este caso, la generación Z quienes experimentan y manifiestan sentirse “atorados” con sus finanzas a pesar de ser estudiantes, pertenecer a una institución universitaria de renombre y contar con acceso a dispositivos digitales e internet. Muchos de los entrevistados están encaminados con ahorros significativos, pero las redes sociales pueden crear una falsa percepción de lo que significa la estabilidad financiera. A pesar de sentirse atrasados, muchos jóvenes gestionan sus finanzas de manera efectiva. Acuden a la escuela, cubren sus gastos personales e incluso tienen acceso a un patrimonio familiar estable.

La dismorfia financiera es común, pero también es posible evitarla. Reducir la exposición a las redes sociales puede reducir significativamente el impulso de consumir en exceso y ayudar a aliviar la sensación de estancamiento financiero. Esto puede implicar dejar de seguir cuentas que promueven el consumismo excesivo o establecer límites diarios de tiempo frente a la pantalla para crear límites digitales más saludables. Las personas pueden optimizar su autoeducación financiero incluyendo creadores que promuevan la transparencia financiera, el bienestar mental o que se centren menos en el consumismo. Más allá de los hábitos digitales, también es útil reflexionar sobre objetivos financieros personales que se basen en valores individuales más que en expectativas externas. Ya sea ahorrar para una casa, saldar deudas o simplemente crear un fondo de emergencia, alinear los gastos con objetivos significativos puede fomentar una sensación de control y confianza. La tranquilidad financiera no proviene de imitar el estilo de vida de otra persona, sino de comprender y respetar el propio. Se considera, con base en los resultados, que la dismorfia financiera es consecuencia del alto consumo de redes sociales, en ese sentido se da por válida la hipótesis de la que se parte. Al tener amplio acceso de comunicación, a través de internet y sobre todo a partir de redes sociales, es prácticamente inevitable compararse con los demás. Si bien las redes sociales pueden ofrecer inspiración y conexión, también pueden llevar a comparaciones financieras perjudiciales y expectativas poco realistas. Al desviar su atención de la validación

externa se puede desarrollar una relación más saludable con el dinero y mejorar el bienestar financiero general.

La mayoría de la generación Z cree firmemente que sus decisiones de inversión tendrán un impacto significativo en el cambio climático y la liberación de gases de efecto invernadero. Impulsados por objetivos financieros a largo plazo, la generación Z está demostrando ser inversores inteligentes, sin embargo, la abrumadora mayoría no ha dejado la casa de sus padres y cuando se les pregunta sobre la posibilidad de elegir un gobierno autoritario si éste garantizara su estabilidad económica, la mayoría sostiene que sí, lo que nos coloca en un momento muy delicado para la constitución de un sistema político y financiero estable, democrático, transparente y con contrapesos. Condiciones que permiten el arribo de regímenes autoritarios.

VI. REFERENCIAS

- Cerezo, P. (2016). “La Generación Z y la información”. Evoca. En línea: https://www.injuve.es/sites/default/files/2017/28/publicaciones/documentos_7_la_generacion_z_y_la_informacion.pdf
- Chinyoka, L. (2024). “¿Qué es la dismorfia monetaria y la padeces?” En línea: <https://www.thegoodtrade.com/features/money-dysmorphia/>
- Hernández, R. y otros (2020). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hil.
- Lazarowitz, E. (2024). “Dismorfia del dinero”. *The New York Times*. En línea: <https://www.nytimes.com/2024/06/28/business/what-is-money-dysmorphia.html>
- Procuraduría Federal del Consumidor (2026). “Dismorfia financiera. Lo que crees tener vs lo que tienes”. Gobierno Federal. En Línea: <https://www.gob.mx/profeco/articulos/dismorfia-financiera-lo-que-crees-tener-vs-lo-que-tienes>
- SHCP y CONDUSEF (2022). *Guía familiar de Educación Financiera*. México: Gobierno Federal. En línea: https://www.condusef.gob.mx/documentos/273036_guia_familiar_de_EF.pdf