

Impacto social de una quiebra: Caso de la empresa automotriz mexicana Dina S.A.

Social impact of bankruptcy: The case of Dina S.A. a Mexican automobile firm

María Luisa Saavedra García*, **Teresa de Jesús Vargas Vega**** y **Heriberto Moreno Uribe****

Recibido: 06/07/09, Revisado: 14/01/10, Aceptado: 15/01/10

Código JEL: E44, G15

Resumen

Muchos estudiosos de las finanzas se han preocupado por investigar las causas del fracaso empresarial, han intentado construir modelos para anticipar situaciones de insolvencia, y han tomado medidas correctivas que evitarían las dificultades financieras así como la posterior desaparición de la empresa. Estos modelos han estado orientados a probar el contenido informativo de los estados financieros como elementos de predicción de la solvencia futura. Ante este enfoque predictivo de fracaso empresarial, los estudios que han tratado de analizar el efecto de las quiebras no han gozado de mucha atención, y se han enmarcado, en la mayoría de los casos, en los aspectos legales de la liquidación de las empresas. El objetivo de esta investigación es avanzar en este campo tomando como principal elemento el análisis del impacto social de la quiebra de una empresa del sector automotriz que fue una de las más importantes en su ramo: Diesel Nacional, Sociedad Anónima (Dina S.A.); no contando con ningún antecedente empírico de medición del impacto social, se utilizaron indicadores de bienestar social medidos a través de los Índices de Desarrollo Humano y otros indicadores especialmente recogidos para esta investigación. Los indicadores propios se recolectaron a través de un trabajo de campo, con un instrumento de medición que consistió en un cuestionario directo estructurado, que incluyó indicadores tales como empleo, familia y nivel de vida. El hallazgo principal de esta investigación es que los resultados basados en los indicadores propios muestran un impacto negativo en el nivel de vida de las familias que dependían de este emporio automotriz. Sin embargo, al analizar los indicadores de Desarrollo Humano, antes y después de la fecha de cierre de la empresa, no se encuentra indicio de desmejora de calidad de vida.

Palabras clave: Impacto social, quiebra, sector automotriz.

* Docente investigadora de la Universidad La Salle y Tutora del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración UNAM. Av. Benjamín Franklin N° 47, Col. Condesa, Del. Cuauhtémoc, Código postal 06140, México, D.F. Correo electrónico: maluisasaavedra@yahoo.com.

** Profesores investigadores de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Carretera Pachuca Tulancingo, Km. 4.5, Código postal 042074. Pachuca, Hidalgo, México. Correos electrónicos: tvargasv@hotmail.com / hmoreno_uribe@hotmail.com.

Abstract

Many financial researchers documented the causes of business failure and attempted to build models to anticipate insolvency situations in order to take corrective actions that would prevent financial difficulties and subsequent demise of the firm. Many of these models have been designed to prove the quality on the content of financial statements as predictors of future solvency. Given this predictive approach to business failure, studies that have attempted to analyze the bankruptcy effect have not enjoyed much attention, focusing in most cases in the legal aspects about firm liquidation. The objective of this research is to progress in this area, highlighting social impact analysis of bankruptcy about an automotive sector firm, which was one of the largest in metal sector: Dina S.A. Without any empirical measurement antecedents of social impact indicators, were collected social welfare indicators measured through Human Development Indexes and other specific indicators. These specific indicators were collected through fieldwork, with a direct survey that included indicators such as employment, family and lifestyle. The main finding of this research is that results based on specific indicators show a negative impact on the living standards of families who depended on this car emporium. However, when analyzing the human development indicators, before and after the date of closure of the company, it is not indicative of quality of life deteriorates.

Key words: Social impact, bankruptcy, automotive firms.

1. Introducción

El tema de la quiebra empresarial ha sido ampliamente abordado por muchos investigadores. Algunos se han preocupado por investigar las causas (Ibarra, 2001; Lizal, 2002), así como los costos de insolvencia (Vélez y Rojas, 2006; Bonilla y Gutiérrez, 2007) y han intentado construir modelos para anticipar situaciones de insolvencia tomando como base el contenido informativo de los estados financieros como elementos de predicción de la solvencia futura (Altman, 1983; Romani, Aroca, Aguirre, Leiton y Muñoz, 2002). Así también, han estudiado los efectos de las quiebras, y se han enfocado en la mayoría de los casos en los aspectos legales de la liquidación de las empresas (UNAM, 2008; Ross, Westerfield y Jaffe, 2000; Moyer, McGuigan y Kretow, 2000).

El objetivo de esta investigación es avanzar en este campo tomando como primer elemento el análisis del impacto social de la quiebra y, como quiera que no se cuenta con ningún antecedente empírico de medición del impacto social, se utilizarán los indicadores de bienestar social e indicadores especialmente recopilados para esta investigación.

La escasa disponibilidad de estudios de este tipo hace que esta línea de investigación se presente, sin duda, como un amplio y novedoso campo de trabajo que permitirá seguir indagando en la determinación de variables a través de las cuales se mida el impacto social de una quiebra. Con estos planteamientos, se contribuye a proporcionar una visión más amplia a quienes tienen en su poder la toma de decisiones respecto de la forma de atraer inversiones productivas en una región o país. Por esta razón, aquí se estudiará el impacto que causó el cierre de la empresa Dina S.A., una de las más importantes del sector automotriz, considerada en ese entonces como un motor del desarrollo nacional y regional. Esta empresa se encontraba ubicada en el corazón de México y generaba 15.000 empleos directos y casi 150.000 indirectos.¹ En la sección 3 (Antecedentes) se presenta una breve descripción de esta empresa.

En la primera parte de este trabajo se presenta la metodología seguida para su desarrollo, en la cual se explica la forma en que se llevó a cabo el trabajo de campo; en la segunda parte se describen los antecedentes de esta investigación que permiten encuadrarla en la importancia que tenía la empresa Dina S.A. para el desarrollo de la región; en la tercera parte se presenta el marco teórico en el que se desarrolla el tema de bienestar social; en la cuarta parte se presentan los principales hallazgos de este trabajo como resultado y, por último, se presentan las conclusiones.

2. Metodología

2.1 Planteamiento del problema

Los grandes cambios en la estructura de la economía internacional han generado fuertes crisis financieras que afectan de manera negativa los países en desarrollo. Las economías nacional y estatal no están exentas de estos acomodos que limitan el desarrollo regional.

Las empresas no han estado ajenas a estos efectos negativos, especialmente en los sectores más sensibles como el automotriz. Es en este sector en el que se estudiará la experiencia negativa vivida por la empresa

Dina S.A. que vio aumentada su crisis debido a las presiones sindicales, las turbulencias financieras, la presión competitiva, los errores administrativos y la desaceleración económica.

Dina S.A.² es una empresa privatizada en el año 1989 cuyos propietarios establecieron alianzas con empresas extranjeras a fin de renovar su tecnología y encontrar acceso a mercados externos. Sin embargo, la competencia que enfrentaba antes del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN),³ era principalmente la de ensambladoras de camiones con plantas en México. En ese entonces, la existencia de altos aranceles protegió a Dina S.A. de los competidores externos. Sin embargo, cuando entra en vigor el TLCAN desaparece gradualmente esta protección y la empresa entra en un proceso de declive y quiebra.

La quiebra de empresas como Dina S.A., que llegan a ser el sustento de la economía de una región, trae como consecuencia la pérdida de empleos que, a su vez, se traduce en menor consumo y, por lo tanto, en el deterioro del nivel de vida de la población.

Ahora bien, en este contexto se pretende analizar el impacto de la quiebra de esta empresa tanto para el estado de Hidalgo como para ciudad Sahagún y para los trabajadores que laboraron por años en la empresa Dina S.A. y sus familias, en razón de lo cual es pertinente hacer la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál fue el impacto social de la quiebra de Dina S.A., Ciudad Sahagún para el estado de Hidalgo y, específicamente, para las familias que dependían de la misma?

2.2 Objetivo

Determinar el impacto social de la quiebra de la empresa Dina S.A. para la ciudad Sahagún, para el estado de Hidalgo y para las familias que dependían laboralmente de la misma.

2.3 Metodología

La investigación puede ser abordada en dos etapas. Primero se estudiará el impacto social en la ciudad de Sahagún y para el estado de Hidalgo, a la luz de los indicadores de bienestar social. A través de este análisis se

pretende conocer si existe algún retroceso o mejora en estos índices antes y después del cierre de la empresa.

En segundo orden, se analizará el impacto social visto desde la calidad de vida experimentada por los extrabajadores de la empresa luego de su cierre. Este análisis se basará en los resultados obtenidos en el trabajo de campo realizado para este efecto y cuyo diseño se detalla a continuación.

2.4 Trabajo de campo

2.4.1 Unidad de análisis

La unidad de análisis de la investigación está constituida por los habitantes del Estado de Hidalgo que se encontraban trabajando en la empresa Dina S.A. o en empresas filiales de la misma al momento de la quiebra (año 2001).

2.4.2 Instrumento de medición

Para construir el instrumento de medición (cuestionario directo estructurado) se tomaron en cuenta las variables, dimensiones e indicadores que se muestran en el cuadro 1. Con el fin de poder determinar éstas se realizaron entrevistas de inmersión inicial (Sampiere, 2006), por un lapso de dos meses, a alrededor de 20 personas que se ofrecieron como voluntarios. Éstos eran ex-trabajadores de Dina, quienes ocupaban tanto puestos directivos como operativos. También se entrevistaron esposas de ex trabajadores y ex dirigentes sindicales. Las preguntas fueron abiertas y se diseñaron de manera tal que se obtuviera información de su nivel y calidad de vida antes y después de la quiebra de la empresa. Como resultado de estas entrevistas se logró construir el cuestionario estructurado que fue el que se aplicó en este estudio.

2.4.3 Muestra

- La muestra se calculó aplicando la fórmula de muestreo simple aleatorio.
- Población objeto de estudio: Determinación de la muestra entre los 1.500 trabajadores con los que contaba Dina S.A. al momento de la quiebra (año 2001).

Cuadro 1. Instrumento de medición

Variable	Dimensiones	Indicador	No. preg.	
	Datos generales	Sexo	1	
		Edad	1	
		Antigüedad de radicar en la zona	1	
		Escolaridad	2	
IDH Desarrollo Humano	Empleo	Ocupación actual	3	
		Sector	4	
		Sueldo actual	5	
		Inestabilidad en el empleo	41	
	Familia	Número de integrantes en la familia	Número de personas	6
		Número de personas que trabajan por familia	Número de personas	7
		Número de personas que estudian por familia	Número de personas	8
		Dependientes económicos	Número de personas	11
		Nivel de vida		
		Vacaciones	Goce de vacaciones actual	9
			Goce de vacaciones antiguamente	10
	Desempleo	Dónde trabajaba	12	
		Sector	13	
		Tiempo que lleva desempleado	38	
		Búsqueda de empleo	39	
		Consecuencia del desempleo	40	
		Cambio de empleo	41	
		Puesto ocupado	14	
		Especialidad	15	
		Años trabajados	16	
		Año en el que dejó de trabajar	17	
		Razón de retiro de la empresa	18	
		Último sueldo	19	
		Tipo de contratación	20	
		Situación laboral	21	
Tipo de liquidación	22			
Calidad de la liquidación	23			
Distribución de la liquidación	24			
	Inseguridad	Aumento de delincuencia	42	
	Sindicato	Gestión sindical	25	
		Revisión salarial	26	

	Aumentos de sueldo	27
	Tipo de sueldo	28
	Prestaciones	29
	Días de vacaciones	30
	Pago de vacaciones en días	31
	Pago de aguinaldo en días	32
	Capacitación	33
	Calidad de servicios médicos	34
	Calidad de servicios de comedor	35
	Calidad de instalaciones deportivas	36
	Condiciones de trabajo	37

Fuente: Elaboración propia

- Grado de confianza: 95% con una desviación estándar de 1,96.
- Error máximo: 5%.
- Se usará la fórmula para el cálculo de una muestra finita: $N =$ tamaño de población 1.500 trabajadores.
 $Pq =$ probabilidad de ocurrencia 0,50.
 $B =$ error estándar = 0,05.
 $B^2 =$ Cuadrado del error estándar = $(0,05)^2 = 0,0025$.
 $D =$ Cuadrado del error estándar/4 = $(0,0025) / 4 = 0.000625$.

Fórmula:

$$n = \frac{NPq}{(N-1)D + p}$$

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{1.500(0,50)(0,50)}{(1.500-1)(0,000625) + (0,5)(0,5)} = 315,95 \approx 316$$

La recolección de los datos se realizó en el año 2005 y se seleccionaron los sujetos al azar de un listado proporcionado por el líder del sindicato de la empresa Dina S.A., dado que hasta ese momento aún no se habían disuelto y se encontraba en posesión de las plantas.⁴ El cuestionario se aplicó de manera personal a cada trabajador.

3. Antecedentes

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

Asociada a la apertura comercial (año 1994), a Dina S.A. le correspondió afrontar la peor de las crisis económicas de la era moderna; la devaluación de 1994, que dejó sentir sus efectos en 1995, trajo como consecuencia la contracción del mercado internacional y, por consiguiente, el tener que afrontar un alto endeudamiento contraído antes de las crisis con miras a un crecimiento sostenido en el mercado externo, lo cual no sucedió.

Después de la apertura comercial, Dina S.A. tuvo que competir con empresas que poseen tecnologías de punta y grandes capitales para otorgar financiamientos a sus clientes. Por esta razón, la participación en el mercado se vio afectada al pasar de 34% en 1995 a tan sólo 5% en el año 2000. Como consecuencia, la producción, las ventas y las exportaciones de Dina S.A. fueron declinando y su operación disminuyó de manera alarmante. Esto trajo como consecuencia costos de operación elevados y falta de pago a sus proveedores y acreedores.

Dina S.A. no tuvo más remedio que cerrar sus puertas en el año 2001, y así se quedaron sin empleo los 1.500 trabajadores que en ese momento laboraban en la planta. Ciudad Sahagún, en Hidalgo, quedó convertida en un “dormitorio” y a punto de ser una ciudad fantasma desde que Dina S.A. cerró sus puertas. Esta situación es entendible pues la empresa era lo más importante del municipio, “lo que le daba vida a los habitantes de aquí”, según Luis Carlos López, secretario del ayuntamiento (Ramos, 2002).

Las consecuencias fueron tan graves que la población dejó de pagar los servicios comunitarios, por lo que el gobierno del Estado liberó a la

jurisdicción del pago de impuestos sobre nómina. Es necesario resaltar la importancia que tuvo el lugar como ciudad industrial, y que ahora se ha convertido en un sitio de vendedores ambulantes. La situación obligó a los jefes de familia a buscar trabajo en Tlaxcala, en Puebla o en el Distrito Federal, con lo cual transformó a la colectividad en una ciudad dormitorio.

Juan Carlos Castillo, secretario general del sindicato de Dina S.A., y José Abel Evangelista, secretario de educación y propaganda del gremio, afirman que no sólo Sahagún resultó afectada, sino que siete municipios más sufrieron las consecuencias del cierre de operaciones. Entre éstos destacan Apan, Tlanalapan y Emiliano Zapata⁵ que, junto con esta ciudad, aportaban el 70% de los trabajadores del Consorcio (Ramos, 2002).

De acuerdo a lo anterior será necesario determinar cuál fue el impacto social de la quiebra de Dina S.A. ya que esto ayudará a comprender la magnitud del desempleo y deterioro del nivel de vida de una población que dependía de su trabajo en esta empresa tan importante.

3.1 Empresa Grupo Consorcio Dina S.A.⁶

En este apartado se describirá brevemente la historia y desarrollo de Dina S.A., así como la evolución de la producción y la competencia.

3.1.1 Historia y desarrollo

En el mes de febrero de 1951, el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Secretaría de Economía, aprobó la constitución de la empresa Dina S.A. con un capital social de 75 millones de pesos. Éste fue aportado por la iniciativa privada y el Gobierno Mexicano con éste como el accionista mayoritario.

Dina S.A., durante su época estatal, llegó a tener hasta 15.000 trabajadores en su complejo industrial de Ciudad Sahagún, Hidalgo; hasta 1988 fue prácticamente un monopolio ya que, si bien tenía competidores, de ninguna manera podían compararse con las dimensiones de los que llegaron a competir al mercado mexicano, como Mercedes-Benz.

Comprada al gobierno federal, en el año de 1989, por los empresarios tapatíos⁷ Raymundo, Armando y Rafael Gómez Flores, por 84 millones de dólares, la empresa Dina S.A. pasó a manos de la iniciativa privada. Al privatizarse, a inicios del sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari, fue precisamente cuando más se abrió el mercado en este segmento. Por tanto, el nuevo equipo ejecutivo debió trabajar a toda prisa en el logro de eficiencia de todos los procesos del grupo para no perder participación en el mercado ante los nuevos participantes. La velocidad de reacción de los nuevos dueños permitió que Dina S.A. siguiera como líder dentro de los mercados de camiones y autobuses.

Sin embargo, el dinamismo del propio mercado exigía más que la sola calidad. Un factor tan subjetivo como la línea estética de las unidades adquirió mucha importancia. Por ello, Dina S.A. inició una búsqueda exhaustiva de socios que le brindaran calidad, tecnología y estética. Además de intensificar la relación que previamente existía con Navistar,⁸ en el segmento de camiones, fue en el Cono Sur donde halló una firma brasilera con la que podía darse la necesaria sinergia en el área de autobuses. Su nombre: Marco Polo.

Posteriormente, en 1994, el Grupo Dina sorprendió al medio automotriz al adquirir Motor Coach Industries International, Inc., (MCII) en \$337 millones de dólares, y convertirse, de la noche a la mañana, en el productor número uno de autobuses interurbanos de Norteamérica; MCII el fabricante de autobuses más grande de Estados Unidos y Canadá, una compañía que tenía en ese momento 65 años de experiencia en la construcción de autobuses y que poseía una participación de 60% en el mercado en Estados Unidos y Canadá. Con esta compra, Dina S.A. se convirtió en la primera empresa mexicana Nafta⁹ porque tenía compañías en Canadá, Estados Unidos y México.¹⁰

Sin embargo, la compra se realizó en tiempos en que el peso estaba sobrevaluado (Robles y Salinas, 2004). A los pocos meses, el país experimentaba la más grande recesión de su historia moderna y Dina S.A. se vio en una difícil situación ante un desproporcionado aumento en el valor de los pasivos recién contratados. Al cerrar 1994, la firma registró una pérdida cambiaria de \$600 millones de nuevos pesos como consecuencia de la devaluación. No obstante, la operación debería

considerarse un éxito de estrategia pues, gracias a la audaz compra, esta subsidiaria fue el sostén de Dina S.A. frente a la contracción del mercado doméstico.

Sin embargo, los problemas no pudieron ser superados por la contracción del mercado interno y externo. Por esta razón, en 1999 Dina S.A. vendió el 69% de sus acciones para posteriormente deshacerse del resto como una salida a la obtención de liquidez y saneamiento de sus deudas contraídas.

En 1999, Dina S.A. empezó a exportar sus camiones de carga semi-pesada al mercado de América del Norte. Dina S.A. y Western Star Trucks, US Inc. y Western Star Trucks Holdings, Ltd. (WST.), un diseñador ampliamente conocido y fabricante de vehículos de tractocamiones en Canadá, celebraron un contrato a 10 años el 23 de septiembre de 1999, en que se pactó que WST compraría un número mínimo de camiones en cada uno de los primeros tres años del contrato. El contrato requería que WST ordenara por lo menos 2.000 camiones en el año 2000; 3.000 camiones en el año 2001 y 4.000 camiones en el año 2002. Dina S.A. otorgó a WST derechos exclusivos para comercializar y vender ciertos productos de Dina S.A. en Estados Unidos de América, Canadá y Australia. Esta alianza representó un logro importante para Dina S.A. y permitió a ésta exportar su propia tecnología a los mercados de América del Norte.

A inicios de 2000, WST modificó las condiciones del contrato originalmente pactadas y redujo las órdenes en el segundo trimestre del 2000. Dina S.A. entregó 163 camiones en 1999 y 451 camiones en el año 2000 a WST. En septiembre del 2000, WST, que había sido recientemente adquirida por Daimler Chrysler, unilateralmente decidió cancelar el contrato suscrito con Dina S.A. (como consecuencia de dicha cancelación a partir del mes de octubre de 2000, Dina S.A. inició negociaciones de la reestructura de sus deudas con sus proveedores y acreedores, así como con las distintas instituciones estatales y federales con las cuales se tenían adeudados a fin de dar cumplimiento a todas sus obligaciones). En consecuencia, Dina S.A. inició el 26 de octubre del 2000 una reclamación formal contra WST a través de un proceso de arbitraje por la violación al contrato y la indebida terminación anticipada del mismo.

La terminación unilateral del contrato por parte de WST dañó severamente la estrategia de crecimiento de Dina S.A. en los Estados Unidos de América y Canadá. En adición, ha tenido un efecto material adverso en la condición financiera y en resultados de operaciones, que llevaron al cierre de Dina Camiones.

3.1.2 Producción

La debacle de Dina S.A. era palpable si se considera que sus plantas, incluyendo la de Argentina, habían estado trabajando muy por debajo de su capacidad. La fábrica de Hidalgo¹¹ tenía capacidad para fabricar hasta 60 mil unidades al año y sólo se estaban produciendo 2 mil 500 o menos. Por su parte, en Argentina la planta tenía capacidad para fabricar hasta 10 mil unidades, pero sólo se estaban fabricando 400 unidades.

Como podemos apreciar en el cuadro 2, ya desde 1998 las plantas de Dina S.A. empezaron a trabajar muy por debajo de su capacidad instalada, y lo más notorio fue el deterioro en la planta de camiones ubicada en el Estado de Hidalgo que, en el año 2000, sólo reportaba una producción del 8% de su capacidad. En cuanto a las plantas extranjeras, la más notoria era la planta de camiones que reportaba una producción en 1999 de tan sólo 2% de su capacidad instalada.

Cuadro 2. Consorcio grupo Dina, S.A. Plantas y centros de producción

Subsidiarias nacionales	Actividad económica	Capacidad instalada, unidades (000)			Capacidad utilizada (%)			
		1997	1998	1999	1997	1998	1999	2000
Planta	Ensamble de autobuses	1.880	1.880	1.880	25,21	25,00	25	n.d
Planta camiones	Ensamble de camiones	60.000	60.000	60.000	24,32	13,12	11,97	8,0
Planta	Producción de	4.000	4.000	4.000	39,46	23,23	22,85	n.d.
Planta composites	Producción de	4.580	8.647	8.647	67,37	68,99	45,93	n.d
Subsidiarias extranjeras								
Autobuses	Manufactura y	1.400	1.400	1.400	100	100	n.d	n.d.
Camiones	Ensamble de camiones	5.000	5.000	5.000	4,16	2,00	2,00	n.d.

Fuente: Saavedra, *et al.* (2004)

3.1.3 Competencia

Antes de la adopción del TLCAN el 01 de enero de 1994, Dina S.A. enfrentó la competencia principalmente de ensambladores de camiones con plantas en México. La existencia de altos aranceles protegió a Dina S.A. de una larga extensión de importaciones de los Estados Unidos de América y de importaciones canadienses.

Después de la apertura comercial, Dina S.A. compitió fundamentalmente contra cinco compañías importantes en el mercado mexicano para camiones de carga semipesada: las subsidiarias mexicanas de Ford Motor Company, General Motors, Freightliner, Navistar y Kenworth. Las bases para la competencia en el mercado de camiones de carga semipesada estuvieron principalmente constituidas por el precio de venta de las partes, la disponibilidad y los créditos.

De igual forma, Dina S.A. competía fundamentalmente contra seis compañías en el mercado de tractocamiones Kenworth, Freightliner, Navistar, Sterling, Volvo y Scania. Los factores para la competencia en el mercado de tractocamiones fueron la disponibilidad de crédito y sus condiciones, la disponibilidad del producto y el servicio. El cuadro 3 representa una estimación de la administración de Dina S.A. de su participación en el mercado mexicano para camiones de carga semipesada y tractocamiones.

Cuadro 3. Consorcio grupo Dina S.A. Participación en el mercado mexicano para camiones de carga semipesado y tractocamiones

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
34%	27%	14%	10%	7%	5%	1%

Fuente: Saavedra, *et. al.* (2004).

La participación de Dina S.A. en los mercados para camiones de carga semipesado y tractocamiones fue declinando por el aumento de la competencia en México. En particular, la difícil situación financiera de Dina S.A. la había colocado en una desventaja competitiva significativa frente de sus competidores. De manera diferente a sus competidores, Dina S.A. fue incapaz de proporcionar financiamiento a sus clientes

potenciales, a diferencia de las compañías extranjeras que se fondeaban en el extranjero. En adición, Dina S.A. no tenía acceso al crédito necesario para sus requerimientos de capital circulante.

Así es como, por razones financieras y por falta de demanda, a partir del mes de febrero del 2001, se detuvo por completo la producción de la planta de acuerdo con un convenio firmado con el Sindicato Nacional de Trabajadores Independientes de la Industria Automotriz, Similares y Conexas, que aceptó ciertas condiciones. Al no lograr los objetivos del convenio y al no realizar la reactivación en el corto plazo de su producción en Dina S.A. Camiones, se tomó la decisión de terminar la relación jurídica con los trabajadores de su planta ubicada en Sahagún a partir del 10 de septiembre del 2001.

4. Marco teórico

No existen antecedentes acerca de estudios que hayan analizado el impacto social de una quiebra, por esta razón aquí se desarrollarán los aspectos de bienestar social e indicadores utilizados para medirlo. Esto se debe a que se considera que el impacto social de una quiebra está directamente relacionado con la calidad de vida de los habitantes de la región afectada por este suceso.

4.1 Bienestar social

El bienestar social es un estado de bienestar humano que existe cuando se afrontan los problemas sociales, se satisfacen las necesidades humanas y se aprovechan al máximo las oportunidades sociales (Basu y López Calva, 2003).

4.1.1 Indicadores de bienestar social

Los indicadores de bienestar social, según la OCDE (2008), agrupan las estadísticas sociales que intentan medir las modificaciones del nivel de bienestar relativo a un aspecto particular relativo de una aspiración so-

cial; es decir, a una preocupación social determinada. En este caso, se analizará el impacto social en la localidad de estudio a través del Índice de Desarrollo Humano y otros indicadores socioeconómicos.

4.1.1.1 *Índice de Desarrollo Humano (IDH)*

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

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

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

1. El acceso a bienes y servicios;
2. una función de “conversión”¹² de estos bienes y servicios en opciones reales de planes de vida y,
3. por último, una función de “evaluación”¹³ que transforma la elección hecha en un nivel de satisfacción individual.

4.1.1.2 *Índice de Desarrollo Humano en México*

En México, el Consejo Nacional de Población (Conapo, 2001) retoma este concepto definiendo al desarrollo humano como un proceso continuo de ampliación de las capacidades y de las opciones de las personas para que puedan llevar a cabo el proyecto de vida que, por distintas razones, valoran.¹⁴ Este concepto enfatiza la noción de que el

desarrollo no se explica únicamente con el ingreso de la población y que esta dimensión no representa la suma total de una vida humana (PNUD, 1990).

Cuadro 4. Índice de desarrollo humano para México (Informes 1990-2002)

Informe	IDH	Posición Relativa Mundial	Países tomados en cuenta
1990	0,876	40	130
1991	0,838	45	160
1992	0,804	46	160
1993	0,805	53	173
1994	0,804	52	173
1995	0,842	53	174
1996	0,845	48	174
1997	0,853	50	175
1998	0,855	49	174
1999	0,786	50	174
2000	0,784	55	174
2001	0,790	51	162
2002	0,796	54	173

Fuente: Elaboración propia con base en, PNUD. Informes sobre Desarrollo Humano 1990-2002

En el cuadro 4, se puede apreciar la posición que ha ocupado México anualmente durante el periodo 1990-2002. Si bien el número de países considerados cambia, México varía entre la posición 40 y 55 durante el periodo. Es importante aclarar que la metodología de cálculo del IDH ha sufrido diversos cambios a lo largo del tiempo, y por lo tanto, sus valores no son estrictamente comparables. Además, países que no formaban parte de la clasificación se han insertado en posiciones por arriba de México, lo cual explica en gran medida la pérdida de posiciones.¹⁵

En las clasificaciones mundiales que se presentan en los informes sobre desarrollo humano se observa que las posiciones de los países según el IDH no siempre corresponden con los lugares que ocuparían según el PIB *per cápita*; es decir que utilizar sólo el indicador de ingreso como

reflejo del desarrollo ubica de manera diferente los países en relación a la incorporación de las otras dimensiones.

4.1.1.3 Índice de Desarrollo Humano en el estado de Hidalgo

El IDH mide el logro medio de una delimitación geográfica a partir de tres variables: la esperanza de vida al nacer, el logro educacional (alfabetización de adultos y la tasa bruta de matriculación primaria, secundaria y terciaria combinada) y el PIB real *per cápita*. El IDH es un índice compuesto que mide los logros promedios en las dimensiones básicas del bienestar. Su valor oscila entre 0 y 1; cuanto más cerca esté de 1, mayor es el progreso alcanzado (Hernández y Amador, 2004).

Así, de acuerdo con Conapo (2001), tenemos.

Cuadro 5. Índice de Desarrollo Humano República Mexicana e Hidalgo

Indicador	Hidalgo	Índice	República Mexicana	Índice
Esperanza de vida al nacer	74,2	0,820	75,3	0,839
% de las personas de 15 años o más Alfabetas	85,1	0,851	90,5	0,905
% de las personas de 6 a 24 años que van a la escuela	64,7	0,647	62,8	0,628
PIB per cápita en dólares	3.073	0,642	8,920	0,721
Índice de desarrollo humano		0,748		0,791
Lugar		28		
Grado de Desarrollo Humano	Medio alto		Medio alto	

Fuente: Elaboración propia con base en Conapo (2001).

Como puede verse ver en el cuadro 5, Hidalgo ocupa el lugar 28 en IDH de un total de 32 entidades federativas, lo que estaría indicando que es uno de los estados con mayor rezago en este aspecto, a pesar que el IDH pertenece a un grado de desarrollo medio alto. En el cuadro 6 puede verse una evolución de estos indicadores en la que se demuestra que los mismos no son útiles para mostrar el impacto de la quiebra.

Cuadro 6. Indicadores socioeconómicos

Lugar	Tepeapulco			Hidalgo			México		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Indicadores/año									
Tasa de alfabetismo	92,5%	93,80%	94,61%	79,10%	85,02%	97,00%	87,60%	95,30%	96,60%
Tasa de inscripción	86,7%	93,70%	95,30%	86,70%	93,70%	95,30%	85,80%	91,30%	93,30%
Años de escolaridad	7,7	8,3	8,8	5,6	6,7	7,4	6,6	7,5	8,1
Tasa de mortalidad infantil	8,40%	20,40%	9,67%	12,40%	12,10%	5,20%	10,9%	10,7%	4,48%
Viviendas que cuentan con:									
- electricidad	97,10%	98,70%	98,30%	77,30%	91,90%	95,40%	87,50%	95,40%	96,60%
- drenaje	82,60%	91,20%	95,81%	43,50%	65,70%	77,60%	63,60%	78,10%	84,80%
- agua potable	90,90%	98,40%	97,85%	64,40%	79,55%	85,30%	50,30%	84,30%	87,80%
Esperanza de vida (años)	n.d.	n.d.	n.d.	68,62	72,82	73,42	69,91	74,03	75,69
Tasa de desempleo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,80%	1,89%	2,7%	2,20%	3,32%
PIB Per cápita (US)	n.d.	n.d.	n.d.	1.997,00	3.073,00	4.688,00	6.090,00	8.920,00	8.970,00
Hidalgo como % de México				32%	34%	52%			

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (1990), INEGI (2000), INEGI (2005) y en PNUD (2008). n.d.: No estuvo disponible la información.

5. Principales hallazgos

En este apartado únicamente se resaltarán los principales hallazgos de la investigación. En principio, se consideró que la evolución de los indicadores socioeconómicos¹⁶ podría arrojar una luz acerca del impacto social que habría tenido la quiebra de Dina S.A. de C.V. ya que se trataba de una empresa muy importante para la región, por lo que, en el cuadro 6, se presentan los citados indicadores:

Se obtuvieron datos de indicadores socioeconómicos de México e Hidalgo, así como también de Tepeapulco que es el Municipio donde se ubica Sahagún. Se encontró que las tendencias regionales no presentan grandes discrepancias respecto al comportamiento nacional. Sin embargo, en cuanto al PIB *per cápita* para el año 2005, se puede apreciar que el de Hidalgo es tan sólo un 52% del promedio nacional

lo cual estaría señalando un severo rezago en la zona. Como se aprecia en el cuadro 6, antes de la quiebra, tomando las cifras del PIB per cápita para los años 1990 y 2000, éstas representaban un 32% y un 34%, del PIB nacional, respectivamente. Sin embargo, en el año 2005 se nota una mejoría respecto de la evolución histórica de este indicador al llegar a un 52%. Por lo tanto, se puede deducir que la evolución de los indicadores socioeconómicos no muestra el impacto de la quiebra ya que no es posible aislar otros factores que pudieron incidir en el crecimiento y desarrollo del estado de Hidalgo.¹⁷ Sin embargo, se considera que el trabajo de campo sí podría mostrar el impacto social de la quiebra, por lo que aquí se presentan los principales hallazgos:

1. El 80% de los encuestados tiene entre 20 y 50 años.
2. El 61% cuenta con estudios de secundaria completa en adelante.
3. El 91% tiene más de 20 años de radicar en el estado de Hidalgo.
4. El 61% se encuentra desempleado.
5. El 93% de quienes sí cuentan con empleo recibe ingresos sólo de hasta dos salarios mínimos mensuales.¹⁸
6. El último sueldo percibido por el 74% de los trabajadores antes de la quiebra era de 2 a 6 salarios mínimos mensuales.
7. El 88% de las familias está integrado por un segmento entre 3 y 6 personas.
8. El 77% de las familias tiene un sólo miembro que cuenta con empleo.
9. El 97% tiene entre 3 y 6 dependientes económicos.
10. Actualmente, sólo el 5% toma vacaciones y lo hace en México.
11. Antiguamente, tomaba vacaciones el 50% de los cuales el 10% lo hacía en el extranjero.
12. El 94% de los encuestados eran obreros.
13. Entre las principales especialidades con que cuentan hay
 - 20% ensambladores
 - 17% soldadores
 - 12% pintores
14. El 60% tenía una antigüedad en la empresa entre 11 y 40 años.
15. El 66% de los trabajadores era de base (empleo fijo).

16. El 79% lleva más de dos años desempleado y no trabaja actualmente porque no consigue empleo.
17. Con respecto a los jóvenes y jefes de familia que no encontraron empleo:
 - 54 % han emigrado a otros países en búsqueda de empleo,
 - 24% ha cambiado de residencia, y el
 - 22% se traslada a otra localidad para trabajar
18. El 100% ha sido víctima de algún acto delictivo en los últimos 4 años.

Un análisis de estos resultados nos permite determinar que:

- El 80% de los encuestados se encuentra en edad productiva (20-50 años), si consideramos que la esperanza de vida en el Estado de Hidalgo es de 74 años.
- El 91% muestra arraigo en la región al manifestar que ha radicado más de 20 años en el Estado de Hidalgo.
- El alto desempleo mostrado (61%) y la falta de oportunidades de empleo en la región (emigración) muestra el grave deterioro en el nivel de ingresos de la población.
- El bajo nivel de ingresos de quienes sí cuentan con un empleo (hasta dos salarios mínimos mensuales), demuestra el grave deterioro en el nivel de vida de la población, si consideramos que el último sueldo percibido por la mayoría de los trabajadores era de 2 a 6 salarios mínimos mensuales.
- El deterioro en el ingreso familiar ha sido considerable si tomamos en cuenta que:
 - En el 76% de los casos, sólo un miembro cuenta con empleo.
 - El 88% de las familias está integrado por un segmento de entre 3 y 6 personas.
 - El 97% de las familias tienen entre 3 y 6 dependientes económicos.
- El deterioro en la calidad de vida se ve reflejado en que:
 - Actualmente sólo el 5% toma vacaciones.

- Antiguamente tomaba vacaciones el 50%.
- El 10% las tomaba en el extranjero, considerando que el 94% de los encuestados eran obreros.
- Se cuenta con mano de obra capacitada ya que:
 - El 20% son ensambladores.
 - El 17% son soldadores.
 - El 12% son pintores.
 - El resto está distribuido entre electricistas, mecánicos hojalateros, entre otros; se considera que era personal altamente calificado dado que la empresa contaba con certificaciones de calidad.

Los resultados anteriores demuestran que el deterioro en la calidad de vida de los ex trabajadores de Dina S.A., ha sido importante dado que la dependencia de empleos que existía era fundamental para el desarrollo de esta zona, razón por la cual muchos han tenido que emigrar y un alto porcentaje de éstos se encuentra desempleado a la fecha de la recolección de datos, año 1995.

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

6. Conclusiones

El IDH propuesto por el PNUD está basado en el enfoque de las capacidades. En esta medida, se incorporan tres funciones básicas: educación, salud y acceso a bienes y servicios mediante el ingreso. En este sentido, de acuerdo con los hallazgos de este trabajo, México se encuentra en un nivel alto por la posición entre el conjunto de países que se consideran en esta medición. De otro lado el Estado de Hidalgo muestra rezago al quedar en el lugar 28 de un total de 32 entidades federativas.

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

Para medir el impacto social de la quiebra de Dina S.A. se utilizaron indicadores socioeconómicos pretendiendo que la evolución de los mismos mostrasen el deterioro en la calidad de vida de la población. Sin embargo, este deterioro no se vio reflejado en estos indicadores debido a que en el crecimiento y el desarrollo de una región influyen muchos otros factores que no fue posible aislar en este estudio. Es necesario señalar, por lo tanto, que aun cuando se intuía lo contrario, los índices de educación, PIB y otros arrojaron mejoría, y no se pudo concluir en este sentido con base en estos indicadores que exista un impacto negativo en la localidad, ocasionado por el cierre de la empresa.

Sin embargo, la recolección de datos a través de indicadores propios sí permitieron determinar que el deterioro en la calidad de vida de los ex trabajadores de Dina S.A. ha sido importante dado que la dependencia de empleos que existía era fundamental para el desarrollo de esta zona, razón por la cual muchos han tenido que emigrar y un alto porcentaje de los mismos se encuentra desempleado a la fecha (61%). El grave deterioro en el ingreso familiar queda demostrado en los bajos salarios que reciben quienes sí cuentan con un empleo. Así también, el deterioro de la calidad de vida se ve reflejado en el hecho de no poder contar con los recursos suficientes para gozar de unas vacaciones. De otro lado, la delincuencia ha ido en aumento en la región.

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

7. Reflexión final

Es interesante que, aun cuando los indicadores socioeconómicos no reflejan regresión en sus magnitudes luego del cierre de la empresa, es también cierto que la mayoría de ex empleados de la empresa y sus familias no ha podido lograr obtener la calidad de vida que detentaba mientras prestaba sus servicios al ente empresarial en estudio, aun cuando posee formación técnica y profesional. En definitiva, el cierre de la empresa ha marcado un alto en el crecimiento y desarrollo de la localidad en la cual se asentaba.

8. Notas

- 1 Alrededor del Consorcio Dina se encontraban más de 100 empresas de autopartes que eran sus proveedoras directas.
- 2 Para una revisión más amplia de la empresa Dina ver Saavedra, Vargas y Moreno (2004).
- 3 Este tratado comercial se firmó con Estados Unidos y Canadá, e inició su vigencia en el año 1994.
- 4 Es necesario aclarar que al momento de la quiebra en el año 2001, los empresarios entregan al gobierno del Estado de Hidalgo las plantas de la empresa para que se encargue de venderlas y con ese dinero pagar la liquidación de los 1.500 trabajadores que laboraban en ese entonces. Sin embargo, los trabajadores no estuvieron de acuerdo y tomaron las plantas para venderlas ellos mismos sin encontrar hasta la fecha en que se realizó el trabajo de campo un postor que los convenciera. Incluso, una de las naves industriales había sido rentada por el sindicato a la empresa Bombardier, esa fue la situación en la que encontraban al momento de realizar la encuesta (Información proporcionada por el líder sindical Sr. Manuel Cabrera, en una entrevista informal con los investigadores de este proyecto).
- 5 Son municipios que pertenecen al estado de Hidalgo.
- 6 Extractado de Saavedra, *et al.* (2004).
- 7 Originarios de Guadalajara, Jalisco, México.

- 8 Compañía fabricante y comercializadora de camiones en los Estados Unidos de América.
- 9 Nafta por sus siglas en inglés *North American Free Trade Agreement*.
- 10 Para comprar el 51% de la empresa, Dina S.A. emitió la serie L de acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en la de Nueva York (con lo que obtuvo \$164 millones de dólares). El restante 49% se logró a través de una emisión de obligaciones, respaldadas por acciones de la propia MCII. La deuda tenía una tasa de interés de 8% anual y vencía en el año 2004.
- 11 Estado de Hidalgo al norte de la Ciudad de México.
- 12 Por ejemplo, un individuo con alguna discapacidad no está en posibilidad de convertir los bienes y servicios que se le otorguen en niveles altos de bienestar.
- 13 Supongamos que un individuo tiene acceso a un automóvil; dicho automóvil no proporciona bienestar *per se*, sino que abre un conjunto de funcionamientos disponibles para dicho individuo. Es decir, lo dota de un conjunto más amplio de capacidades: socializar, trabajar, disfrutar de momentos de recreación familiar, etc. El individuo asignará un valor a cada uno de estos funcionamientos disponibles y evaluará la importancia de dicho conjunto de capacidades para su bienestar.
- 14 Ravallion (1997) concuerda con el PNUD en cuanto a que no hay garantía de que el crecimiento económico beneficie a personas que no tienen acceso a los mercados. En realidad, la falta de conexión con mercados, o la exclusión de los mismos, es una de las razones que impiden que los beneficios del crecimiento se reflejen en ampliación de capacidades.
- 15 En el informe anual sobre Desarrollo Humano de 2002 se publica el cálculo de IDH con metodología comparable y se observa que México permanece en la misma posición relativa durante el período de 1990 a 2000 (PNUD, 2002).
- 16 Estos indicadores son utilizados dentro de la metodología de medición Índice de Desarrollo Humano, que incluye tres componentes: Índice de educación, índice de esperanza de vida e índice del PIB.
- 17 Factores tales como producción, inversión bruta, inversión extranjera directa, entre otros.
- 18 Un salario mínimo mensual, a la fecha de la recolección de datos equivalía a 164 dólares.

9. Referencias

- Altman E. (1983). *Corporate financial distress: A complete guide to predicting, avoiding and dealing with bankruptcy*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- Arrow, A. Sen y K. Suzumura (ed.). *Handbook of social choice and welfare*. Oxford University Press.
- Basu K. y López-Calva L. (2003). "Functionings and capabilities." En Arrow, A. Sen y K. Suzumura, ed., *Handbook of social choice and welfare*. Oxford University Press.
- Bonilla, C. y Gutiérrez, E. (2007). "Costos directos en las quiebras: El caso chileno." *CAPIV Review*, 5, pp. 55-61.
- Conapo (2001). *Índices de desarrollo humano, 2000*. México D. F.: Consejo Nacional de Población.
- Hernández, Z. y Amador, C. (2004). "Desarrollo humano en el estado de Hidalgo." *Serie de Divulgación Académica*. Investigación en Ciencias Administrativas, Sexto Número. Disponible en: www.uaeh.reduuah.mx.
- Ibarra, A. (2001). "Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente: Las bases de datos y las variables independientes en el sector hotelero de la bolsa mexicana de valores." *Tesis doctoral en Dirección y Administración de Empresas*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- INEGI (1990). *Censo general de población y vivienda 1990*. Disponible en: www.inegi.org.mx.
- INEGI (2000). *Censo general de población y vivienda 2000*. Disponible en: www.inegi.org.mx.
- INEGI (2005). *Conteo de población y vivienda 2005*. Disponible en: www.inegi.org.mx.
- Lízal, L. (2002). "Determinants of financial distress: What drives bankruptcy in a transition economy? The Czech Republic case." *Working Paper Number*, 451, (January). USA: William Davidson.
- Moyer, R.; McGuigan, J. & Kretlow, W. (2000). *Administración financiera contemporánea*. México, D.F.: Thomson editores.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2008). "Construcción de indicadores. Indicadores sociales y su estado de desarrollo." *OECD Publicaciones*, Francia.

- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1990). *Informe sobre desarrollo humano 1989*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1991). *Informe sobre desarrollo humano 1990*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1992). *Informe sobre desarrollo humano 1991*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1993). *Informe sobre desarrollo humano 1992*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1994). *Informe sobre desarrollo humano 1993*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1995). *Informe sobre desarrollo humano 1994*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1996). *Informe sobre desarrollo humano 1995*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1997). *Informe sobre desarrollo humano 1996*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1998). *Informe sobre desarrollo humano 1997*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1999). *Informe sobre desarrollo humano 1998*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2000). *Informe sobre desarrollo humano 1999*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2001). *Informe sobre desarrollo humano 2000*. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2002). *Informe sobre desarrollo humano 2001*. Madrid: Mundi Prensa, S.A. Libros.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2008). *Índice de desarrollo humano municipal en México 2000-2005*. México: PNUD.
- Ramos, G. (2002). "Las cuentas pendientes de DINA." *Revista Expansión*, 36, 11, México: Grupo Editorial Expansión, (junio).
- Ravallion, M. (1997). "Good and bad growth: The human development reports." *World Development*, 25, 5, pp. 631-638.
- Robles, J. y Salinas, E. (2004). "Balance de la Economía Mexicana 1994-2003." *Revista el Cotidiano*, 19, 125, pp. 78-86.

- Romani, G; Aroca, P.; Aguirre, N.; Leiton, P. y Muñoz, J. (2002). “Modelos de clasificación y predicción de quiebra de empresas: Una aplicación a empresas chilenas.” *Revista Forum Empresarial*, 7, 1, pp. 33-50.
- Roos S., Westerfield R. y Jaffe J. (2000). *Finanzas corporativas*. México: McGraw Hill.
- Saavedra, M.; Vargas, T. y Moreno, H. (2004). *El efecto de la apertura comercial en el sector automotriz mexicano: El caso de Consorcio Grupo Dina, S.A. de C.V.* México: UAEH.
- Sampieri, R.; Fernández Collado, C. y Baptista, L. (2006). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- UNAM (2008). *Instituto de Investigaciones Jurídicas*. Consultado el 02 de julio de 2009. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/indercom/cont/4/dtr/dtr4.pdf>.
- Vélez, I. y Rojas, P. (2006). “Alguna evidencia sobre los costos de dificultades financieras.” En las memorias del *2º Congreso Nacional e Internacional de Finanzas de la Empresa y Mercado de Capitales*, Buenos Aires, (septiembre).