

ISSN 2410-342X

Volumen 2, Número 2 — Enero — Marzo — 2015

Revista de  
Administración y  
Finanzas

ECORFAN®

**Bases de datos**

**Google Scholar.**



## **ECORFAN-Bolivia**

### **Directorio**

#### **Principal**

RAMOS ESCAMILLA- María, PhD.

#### **Director Regional**

SERRUDO GONZALES- Javier, BsC

#### **Director de la Revista**

ESPINOZA GÓMEZ- Éric, MsC

#### **Relaciones Institucionales**

IGLESIAS SUAREZ- Fernando, BsC

#### **Edición de Logística**

DAZA CORTEZ- Ricardo, BsC

#### **Diseñador de Edición**

RAMOS ARANCIBIA- Alejandra, BsC

Revista de Administración y Finanzas, Volumen 2, Número 2, de Enero a Marzo - 2015, es una revista editada trimestralmente por ECORFAN-Bolivia. Santa Lucía N-21, Barrio Libertadores, Cd. Sucre. Chuquisaca, Bolivia. WEB:

[www.ecorfan.org](http://www.ecorfan.org), [revista@ecorfan.org](mailto:revista@ecorfan.org).

Editora en Jefe: Ramos Escamilla- María, Co-Editor: Serrudo González-Javier. ISSN: 2410-342X. Responsables de la última actualización de este número de la Unidad de Informática ECORFAN. Escamilla Bouchán- Imelda, Luna Soto-Vladimir, actualizado al 31 de Marzo 2015.

Las opiniones expresadas por los autores no reflejan necesariamente las opiniones del editor de la publicación.

Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin permiso del Instituto Nacional del Derecho de Autor.

## **Consejo Editorial**

GARCIA-DE SOTERO, Dora Enith, PhD.  
(Universidad de Sao Paulo), Brazil

SANTILLANO-CAZARES, Jesus, PhD.  
(Oklahoma State University), USA

PEREZ-PERAZA, Jorge, PhD.  
(Centre National de Recherche Scientifique), France

GONZALEZ-ALVARADO, Juan Manuel, PhD.  
(Universidad Politecnica de Madrid), Spain

VALENZUELA, Miguel, PhD.  
(ESIQIE – IPN), Mexico

PÉREZ-ROBLES, Juan Francisco, PhD.  
(CINVESTAV-IPN), Mexico

MENDEZ-MEDINA, Ruben Danilo, PhD.  
(University of Bristol)England

ESCAMILLA-GARCIA, Erandi, PhD.  
(University of Burgundy), France

## **Consejo Arbitral**

ÁNGELES-CASTRO, Gerardo, PhD.  
(Instituto Politecnico Nacional), México

PERALTA-FERRIZ, Cecilia, PhD  
(Washington State University), U.S.

YAN-TSAI, Jeng, PhD.  
(Tamkang University), Taiwan

MIRANDA-TORRADO, Fernando, PhD.  
(Universidad de Santiago de Compostela), Spain

PALACIO, Juan, PhD.  
(University of St. Gallen), Switzerland

GUZMÁN-SALA, Andrés, PhD.  
(Université de Perpignan), France

VARGAS-HERNÁNDEZ, José, PhD.  
(Keele University), England

HIRA, Anil, PhD.  
(Simon Fraser University), Canada

## Presentación

ECORFAN, es una revista de investigación que publica artículos en las áreas de: Administración y Finanzas.

En Pro de la Investigación y Formación de los recursos humanos comprometidos con la Ciencia. El contenido de los artículos y opiniones que aparecen en cada número son de los autores y no necesariamente la opinión del Editor en Jefe.

Como primer artículo esta *Actitud del Mercado Dolorense en Servicios de Esparcimiento* por LIRA-MEJÍA, María Carmen y LANDEROS-GUERRA, Martha Soledad con adscripción en la Universidad Tecnológica del Norte de Guanajuato, como siguiente el artículo esta *Evaluación de la resistencia al cambio en el personal del departamento de laboratorios y audiovisuales de una Institución de Educación Superior* por BELTRÁN-ESPARZA, Luz Elena, GONZÁLEZ-VALENZUELA, Elizabeth, FORNÉS-RIVERA, René Daniel y MACHADO-GUTIÉRREZ, Aarón con adscripción en el Instituto Tecnológico de Sonora como siguiente el artículo esta *Análisis estratégico para el desarrollo de las Pymes manufactureras en la región de la Chontalpa, Tabasco* por DE LA CRUZ-ALCUDIA, Abi Roxana, LIGONIO-HERNÁNDEZ, Nínive, HERRERA-JIMÉNEZ, Laura Elena y JIMÉNEZ-BAEZA Alberto Enrico con adscripción en la Universidad Politécnica del Golfo de México, como siguiente el artículo esta *La micro y pequeña empresa como objeto de estudio. Caso San Juan del río, Querétaro* por AGUILAR, Oscar, POSADA, Rafael y PEÑA, Nuria con adscripción Universidad Tecnológica de San Juan del Río, como siguiente el artículo esta *México y Zacatecas 2015, cifras económicas y el discurso oficial* por ROBLES-SOTO, Saúl con adscripción Universidad Autónoma de Zacatecas, como siguiente el artículo esta *Manejo de los inventarios en las Micro y Pequeñas Empresas de Izúcar de Matamoros para determinar aspectos generales* por FLORES, Fernando, RAMÍREZ-CORTÉS, Elva Patricia, y BELTRÁN-ROMERO, María de Lourdes, como siguiente el artículo esta *Cultura y clima organizacional en empresas agrícolas* por GAMEZ-GASTÉLUM, Rosalinda con adscripción Universidad Autónoma de Sinaloa, como siguiente el artículo esta *Autoempleos empíricos y el desarrollo de habilidades en los mercados locales* por LIRA-MEJÍA, María Carmen y RAYAS-MONJARAZ, Nora Virginia con adscripción Universidad Tecnológica del Norte de Guanajuato como siguiente el artículo esta *Inserción Laboral: Desarrollo Profesional y Flexibilidad Curricular* por SÁNCHEZ-RIVERA, Lilia, YAÑEZ-FLORES, Sara Margarita, ESPERICUETA-MEDINA, Marta Nieves y OLIVAREZ-CHÁVEZ, Luis Miguel con adscripción Universidad Autónoma de Coahuila, como siguiente el artículo esta *La Administración Pública en la conservación de un área natural protegida: Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa* por MALDONADO-MIRANDA, Juan José, CARRANZA-ALVAREZ, Candy, HERNÁNDEZ-MORALES, Alejandro y CAPPELLO-GARCÍA, Hector Manuel con adscripción en la Universidad Autónoma de San Luis Potosí y Universidad Autónoma de Tamaulipas, como siguiente el artículo esta *Estudio comparativo de la política de responsabilidad social en el sector privado empresarial y la universidad pública* por ROBLES, Paulina y BECERRA, Francisco, como siguiente el artículo esta *Análisis e interpretación de estados financieros en condiciones de incertidumbre* por MADRIGAL, Francisco, AYALA, Sandra y CHAVEZ, Leonel con adscripción en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora.

Como siguiente el artículo esta *Estimación de riesgos en una Institución de Educación Superior: Caso UPALT* por CRUZ-NETRO, Zaira Gabriela, MEDINA-ÁLVAREZ, Juana Elizabeth, MEZA-MORALES, Martha Isis y VÁZQUEZ-FERNÁNDEZ, Jorge Alberto con adscripción en la Universidad Politécnica de Altamira, como siguiente el artículo esta *Perfil del visitante de las comunidades mayas de la marca turística Maya Ka'an, en Quintana Roo, México* por OCAMPO, Verónica, GATICA-SANTAMARÍA, Angelina, LANDA-ACOSTA, Karla Yadhira y RECIO-LÓPEZ, Mariana con adscripción en la Universidad Tecnológica de Cancún, como siguiente el artículo esta *Revisión teórica para el análisis del éxito del gestor cultural teatral en el marco de la globalización* por ESPINOSA, Fidel y GONZÁLEZ, Erika con adscripción en la Universidad de Guanajuato, es presentado el artículo *Creación y transferencia del conocimiento en una organización pública* por MEJÍA-ROCHA, Mónica Isabel con adscripción en la Universidad de Guanajuato, como siguiente el artículo esta *Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial* por VICENTE-PINACHO, Aurea Judith con adscripción Universidad Nacional de Catamarca, como siguiente el artículo esta *Sustentabilidad de los invernaderos de la zona este del Valle del Mezquital, Hidalgo* por CARBALLO-SÁNCHEZ, Álvaro, HERNÁNDEZ-GÓMEZ, Diana, BLANCAS-OLVERA, Zoraida y MEJÍA-NÁJERA, Carlos con adscripción en la Universidad Politécnica de Francisco I Madero, como siguiente el artículo esta *Diagnóstico de necesidades de capacitación en las micro y pequeñas empresas en el municipio de Maxcanú, Yucatán, México* por BRUNO, Cattia, CENTURIÓN-CANTO, Erick, ROBLEDA-SÁNCHEZ, Guadalupe, PÉREZ-CONDE, Enrique con adscripción Universidad Tecnológica del Poniente, como siguiente el artículo esta *Las micro y pequeñas empresas familiares mexicanas con un modelo de continuidad en un entorno globalizado* por COLMENARES-OLIVERA, Esperanza y FLORES-OLIVERA, Ismael con adscripción Universidad Tecnológica de Tehuacán, como siguiente el artículo esta *Donativos privados en México: un análisis de las donatarias autorizadas* por CORDOURIER-REAL, Carlos Román con adscripción Universidad de Guanajuato, como siguiente el artículo esta *Validación de cuestionario sobre evaluación del desempeño de proveedores en una muestra de empresas de servicio* por RÍOS, Nidia, ARELLANO, Alejandro, MÁRQUEZ, Blanca y CORONADO, Enequina con adscripción Instituto Tecnológico de Sonora, como siguiente el artículo esta *Diseño de un Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo en el Vínculo Empresa-Universidad Politécnica de Tulancingo; basado en el enfoque de red de conocimiento* por DOMINGUEZ, Benedicta, GORDILLO, Liliana, RIVEROS, Luz y VEGA, Claudia con adscripción Universidad Politécnica de Tulancingo, como siguiente el artículo esta *Organizaciones, cultura religiosa e identidad en los Altos de Chiapas, un estudio con perspectiva de género* por CASTELLANOS, Verónica con adscripción Universidad de Guanajuato, como siguiente el artículo esta *Investigación en psicoanálisis y pulsión de muerte* por DE LA MORA-ESPINOSA, Rosa Imelda con adscripción Universidad Autónoma de Querétaro, como siguiente el artículo esta *Capital Intelectual e innovación como un estudio piloto en una empresa automotriz del Bajío* por SALAS, Dinora, RAMOS, Norma Maricela y CANO, José Antonio con adscripción Universidad Tecnológica de Querétaro, como siguiente el artículo esta *Sustentabilidad de los servicios bancarios en México: el caso de las tarjetas de crédito y su efecto en el bienestar de las familias* por NERI, José, LÓPEZ, Sergio con adscripción Universidad de Colima, como siguiente el artículo esta *Inventario Turístico del Patrimonio Cultural y Natural de Maxcanú, Yucatán* por PUERTO-GRAJALES, María Antonia, REYNA-MOO, Angel Manuel, UH-ZAPATA, Glendi del Rosario y KANTÚN-RAMÍREZ, Manuel Alejandro, como siguiente artículo esta *Sector informal en México, un propuesta de tributación práctica y sencilla para incorporar a más personas a la formalidad y que paguen sus impuestos* por DÍAZ, Gabriel, ORANDAY, Sara, MENDOZA, Lilibet y MALTOS, Adán con adscripción en la Universidad Autónoma de Coahuila, Facultad de Administración Fiscal y Financiera.

Como siguiente articulo esta *Aplicación de los conductores de segundo orden a través del diseño y fabricación de una Máquina soldadora realizada con materiales reciclados* por DIAZ, Eyran, ORTEGA, Edgar, SILVA, Jose y MONTIEL, Gloria con adscripción en la Universidad Tecnológica de Torreón, como siguiente articulo esta *Análisis Retrospectivo del Comportamiento de las Unidades Económicas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a Fin de Determinar su Incidencia en el Crecimiento Económico de Cada Estado* por GONZÁLEZ, Lizette y HERNÁNDEZ, Juan.



<b>Contenido</b>	<b>Article</b>	<b>Page</b>
<b>Actitud del Mercado Dolorense en Servicios de Esparcimiento</b> LIRA-MEJÍA, María Carmen y LANDEROS-GUERRA, Martha Soledad		90-98
<b>Evaluación de la resistencia al cambio en el personal del departamento de laboratorios y audiovisuales de una Institución de Educación Superior</b> BELTRÁN-ESPARZA, Luz Elena, GONZÁLEZ-VALENZUELA, Elizabeth, FORNÉS-RIVERA, René Daniel y MACHADO-GUTIÉRREZ, Aarón		99-116
<b>Análisis estratégico para el desarrollo de las Pymes manufactureras en la región de la Chontalpa, Tabasco</b> DE LA CRUZ-ALCUDIA, Abi Roxana, LIGONIO-HERNÁNDEZ, Nínive, HERRERA-JIMÉNEZ, Laura Elena y JIMÉNEZ-BAEZA Alberto Enrico		117-130
<b>La micro y pequeña empresa como objeto de estudio. Caso San Juan del río, Querétaro</b> AGUILAR, Oscar, POSADA, Rafael y PEÑA, Nuria		131-137
<b>México y Zacatecas 2015, cifras económicas y el discurso oficial</b> ROBLES-SOTO, Saúl		138-149
<b>Manejo de los inventarios en las Micro y Pequeñas Empresas de Izúcar de Matamoros para determinar aspectos generales</b> FLORES, Fernando, RAMÍREZ-CORTÉS, Elva Patricia, y BELTRÁN-ROMERO, María de Lourdes		150-158
<b>Cultura y clima organizacional en empresas agrícolas</b> GAMEZ-GASTÉLUM, Rosalinda		159-169
<b>Autoempleos empíricos y el desarrollo de habilidades en los mercados locales</b> LIRA-MEJÍA, María Carmen y RAYAS-MONJARAZ, Nora Virginia		170-179
<b>Insercion Laboral: Desarrollo Profesional y Flexibilidad Curricular</b> SÁNCHEZ-RIVERA, Lilia, YAÑEZ-FLORES, Sara Margarita, ESPERICUETA-MEDINA, Marta Nieves y OLIVAREZ-CHÁVEZ, Luis Miguel		180-192
<b>La Administración Pública en la conservación de un área natural protegida: Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa</b> MALDONADO-MIRANDA, Juan José, CARRANZA-ALVAREZ, Candy, HERNÁNDEZ-MORALES, Alejandro y CAPPELLO-GARCÍA, Hector Manuel		193-206
<b>Estudio comparativo de la política de responsabilidad social en el sector privado empresarial y la universidad pública</b> ROBLES, Paulina y BECERRA, Francisco		207-220

<b>Análisis e interpretación de estados financieros en condiciones de incertidumbre</b> MADRIGAL, Francisco, AYALA, Sandra y CHAVEZ, Leonel	221-232
<b>Estimación de riesgos en una Institución de Educación Superior: Caso UPALT</b> CRUZ-NETRO, Zahira Gabriela, MEDINA-ÁLVAREZ, Juana Elizabeth, MEZA-MORALES, Martha Isis y VÁZQUEZ-FERNÁNDEZ, Jorge Alberto	233-245
<b>Perfil del visitante de las comunidades mayas de la marca turística Maya Ka'an, en Quintana Roo, México</b> OCAMPO, Verónica, GATICA-SANTAMARÍA, Angelina, LANDA-ACOSTA, Karla Yadhira y RECIO-LÓPEZ, Mariana	246-260
<b>Revisión teórica para el análisis del éxito del gestor cultural teatral en el marco de la globalización</b> ESPINOSA, Fidel y GONZÁLEZ, Erika	261-270
<b>Creación y transferencia del conocimiento en una organización pública</b> MEJÍA-ROCHA, Mónica Isabel	271-282
<b>Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial</b> VICENTE-PINACHO, Aurea Judith	283-292
<b>Sustentabilidad de los invernaderos de la zona este del Valle del Mezquital, Hidalgo</b> CARBALLO-SÁNCHEZ, Álvaro, HERNÁNDEZ-GÓMEZ, Diana, BLANCAS-OLVERA, Zoraida y MEJÍA-NÁJERA, Carlos	293-303
<b>Diagnóstico de necesidades de capacitación en las micro y pequeñas empresas en el municipio de Maxcanú, Yucatán, México</b> BRUNO, Cattia, CENTURIÓN-CANTO, Erick, ROBLEDA-SÁNCHEZ, Guadalupe, PÉREZ-CONDE, Enrique	304-312
<b>Las micro y pequeñas empresas familiares mexicanas con un modelo de continuidad en un entorno globalizado</b> COLMENARES-OLIVERA, Esperanza y FLORES-OLIVERA, Ismael	313-329
<b>Donativos privados en México: un análisis de las donatarias autorizadas</b> CORDOURIER-REAL, Carlos Román	330-339
<b>Validación de cuestionario sobre evaluación del desempeño de proveedores en una muestra de empresas de servicio</b> RÍOS, Nidia, ARELLANO, Alejandro, MÁRQUEZ, Blanca y CORONADO, Enedina	340-350
<b>Diseño de un Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo en el Vínculo Empresa-Universidad Politécnica de Tulancingo; basado en el enfoque de red de conocimiento</b> DOMINGUEZ, Benedicta, GORDILLO, Liliana, RIVEROS, Luz y VEGA, Claudia	351-366

<b>Organizaciones, cultura religiosa e identidad en los Altos de Chiapas, un estudio con perspectiva de género</b> CASTELLANOS, Verónica	367-375
<b>Investigación en psicoanálisis y pulsión de muerte</b> DE LA MORA-ESPINOSA, Rosa Imelda	376-384
<b>Capital Intelectual e innovación como un estudio piloto en una empresa automotriz del Bajío</b> SALAS, Dinora, RAMOS, Norma Maricela y CANO, José Antonio	385-399
<b>Sustentabilidad de los servicios bancarios en México: el caso de las tarjetas de crédito y su efecto en el bienestar de las familias</b> NERI, José, LÓPEZ, Sergio	400-418
<b>Inventario Turístico del Patrimonio Cultural y Natural de Maxcanú, Yucatán</b> PUERTO-GRAJALES, María Antonia, REYNA-MOO, Angel Manuel, UH-ZAPATA, Glendi del Rosario y KANTÚN-RAMÍREZ, Manuel Alejandro	419-424
<b>Sector informal en México, un propuesta de tributación práctica y sencilla para incorporar a más personas a la formalidad y que paguen sus impuestos</b> DÍAZ, Gabriel, ORANDAY, Sara, MENDOZA, Lilibet y MALTOS, Adán	425-437
<b>Aplicación de los conductores de segundo orden a través del diseño y fabricación de una Máquina soldadora realizada con materiales reciclados</b> DIAZ, Eyran, ORTEGA, Edgar, SILVA, Jose y MONTIEL, Gloria	438-444
<b>Análisis Retrospectivo del Comportamiento de las Unidades Económicas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a Fin de Determinar su Incidencia en el Crecimiento Económico de Cada Estado</b> GONZÁLEZ, Lizette y HERNÁNDEZ, Juan	445-458

*Instrucciones para Autor*

*Formato de Originalidad*

*Formato de Autorizacion*

## Actitud del Mercado Dolorense en Servicios de Esparcimiento

LIRA-MEJÍA, María Carmen\*† y LANDEROS-GUERRA, Martha Soledad

*Universidad Tecnológica del Norte de Guanajuato, Dolores Hidalgo C.I.N., C.P. 37800, Guanajuato, Gto.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Es más fácil dirigir los esfuerzos y planes de Mercadotecnia, a un segmento definido. Además de tener claro sus necesidades y expectativas. Las investigaciones en los consumidores son ciertamente definidas por las empresas, cuyos objetivos de investigación se encaminan al logro de información, que permitan a la organización identificar y desarrollar estrategias que logren su desarrollo y éxito en los mercados. En la presente investigación realizada en el sector de servicios que son proporcionados por centro de esparcimientos, en habitantes de edades promedio de 8 a 45 años en la ciudad de Dolores Hidalgo, Gto. Se indagan, principalmente los siguientes puntos: ¿Cuáles son los centros de esparcimiento que más se visitan?, ¿Cuáles son las principales motivaciones para asistir a estos lugares?, ¿Qué tipo de actividad es la más demandada en los centros de esparcimiento? y ¿Qué características buscan los consumidores para asistir a los centros de esparcimiento? Con la finalidad de identificar un perfil de necesidades y gustos en los habitantes, que sirvan como indicadores para que las empresas que se dediquen a ofrecer servicios de esparcimientos, tengan herramientas y la información pertinente para diseñar sus planes estratégicos de mercadotecnia. Así mismo contribuyan a mejorar las condiciones de salud de la población.

**Esparcimiento, Negocios, Estudio, Mercado, Prospectos**

### Abstract

It is easier to direct efforts and marketing plans, a defined segment. In addition to clear their needs and expectations. Research on consumers are certainly defined by enterprises, whose research objectives are directed towards the achievement of information, enabling the organization identify and develop strategies that will achieve their development and success in the markets. In the present investigation carried out in the sector of services that are provided by Center for recreation, inhabitants of mean ages of 8 to 45 in the city of Dolores Hidalgo, Gto. Investigate, principally the following points: what are the recreation centers that are more visited?, what are the main reasons to attend these places?, what kind of activity is the most demanded in entertainment centers? and you what features looking for consumers to attend the recreation centers. With the purpose of identifying a profile of needs and tastes in residents who serve as indicators to have companies that are dedicated to providing recreation services, tools and relevant information for designing strategic marketing plans. Also help to improve the health conditions of the population.

**Leisure, Business, Study, Market, Prospects**

**Citación:** LIRA-MEJÍA, María Carmen y LANDEROS-GUERRA, Martha Soledad. Actitud del Mercado Dolorense en Servicios de Esparcimiento. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:90-98

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: mcarmenlira@utng.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Hoy en día, el mundo que nos rodea es una batalla constante entre los negocios, producto y marcas; de la cual solo los mejores y más preparados permanecen en los mercados, y las que aún no logran consolidarse, se quedan en el camino muchas de las razones, debido a la falta de investigación y desarrollo. Así mismo, la poca importancia que se le toma con respecto a conocer a fondo a sus clientes o consumidores, saber exactamente cuales son sus necesidades y crear esos satisfactores de servicio que estos demandan.

Las empresas están conscientes que cada vez resulta más complicado poder posicionarse y destacar de la competencia. Una vez ingresando en los mercados, se necesita conocer realmente lo que se está demandando por los clientes potenciales, para enfocar todos los esfuerzos en satisfacer las necesidades que lleven a la empresa a generar y mantener su fidelización.

La investigación de mercado es una de las funciones de la mercadotecnia que se encarga de obtener y proveer datos e información para la toma de decisiones relacionadas con la práctica de la mercadotecnia, por ejemplo: dando a conocer qué necesidades o deseos existen en un determinado mercado, quiénes son o pueden ser los consumidores o clientes potenciales, cuáles son sus características (qué hacen, dónde compran, por qué compran, dónde están localizados, cuáles son sus ingresos, etc...), cuál es su grado de predisposición para satisfacer sus necesidades o deseos, entre otros (Thomson, 2007).

En fin, esta información se considera necesaria e importante para las organizaciones, quienes buscan comercializar el servicio y que esté a su vez, tenga una respuesta favorable en el consumidor.

Así mismo, esta herramienta permite indagar sobre cómo los segmentos responden a los diversos estímulos de mercadotecnia que la empresa maneje en ese mercado, y con ello, formular las estrategias para actuar acorde a su segmento. Hoy en día, podemos decir que la información de los clientes (perfil del consumidor) se ha convertido en una herramienta muy poderosa, y solo aquellas empresas que realmente saben como emplearla han logrado posicionarse.

“Si quieren responder adecuadamente a las demandas del mercado, las empresas deben posicionar sus productos en determinados nichos”. (William Brooks) (Klainer).

En la ciudad de Dolores Hidalgo Gto., C.I.N. se aplicó una investigación exploratoria de mercados a través de un estudio sociológico del comportamiento de consumidores en la adquisición de servicios de fuentes de esparcimiento, a personas de 8 a 45 años de edad aproximadamente, en el periodo de mayo-agosto del 2014. Con la finalidad de conocer el comportamiento del consumidor y las diversas características que en la actualidad se demanda en los establecimientos.

## Antecedentes

Los centros de esparcimiento que más sobresalen en Dolores Hidalgo son: La Casa de la Cultura, El Atelier, Lima Lama, Taekwondo, Dance 4 life, Single Dance y Anzo Natación. Cuentan con diferentes actividades recreativas así como relajantes: Artes plásticas, Iniciación de ballet clásico en dos niveles, Batería, Danza folklórica infantil, Ballet clásico, Danza folklórica juvenil, Guitarra, Piano, Pintura y dibujo, Creación literaria, Taller de música andina y elaboración de instrumentos.

Teatro experimentación a la dramaturgia de la imagen, Violín, Baile de salón, Baile moderno, Arte al instante, Imagina y recicla, Danzón, Yoga, Defensa personal (taekwondo), Zumba, Taller de costura, Taller de pintura, Billar, Jenga, etc.

Dolores Hidalgo C.I.N., es una ciudad que cuenta con una amplia cultura e historia que es de interesante para el turista; es una ciudad geográficamente pequeña por lo que comúnmente las empresas de esta índole, optan por darse a conocer por medio de volantes, internet, la radio local, lonas y perifoneo.

Aunque las empresas son conocidas por los habitantes, no se emplean métodos o estrategias para poder expandirse, existe poco interés por parte de ellas en cuidar y brindar una buena imagen, en ocasiones también el servicio que se brinda deja mucho que desear; son cada vez más las personas que buscan un equilibrio entre sus actividades diarias y bienestar, tanto mental como emocional. Aunque la necesidad es la misma: buscar una actividad para realizar en tiempos libres, gusto, relajación o algún bienestar físico; así mismo, los consumidores cada vez se vuelven más exigentes analizando el lugar que de alguna u otra manera cumpla con sus necesidades, aunque también se informan por medio de familiares, amigos, compañeras o personas que asisten.

Observando el comportamiento de los consumidores en una investigación de campo que se llevó a cabo en la ciudad antes mencionada, se pudo identificar lo siguiente: los centros de esparcimiento cuentan con un aproximado de 20 a 30 personas por grupos en diferentes horarios, ya que de acuerdo a entrevista realizada a empresarios de Casa de la Cultura, El Atelier, Taekwondo, Dance 4 life; el horario es la principal característica que se toma en cuenta para adquirir el servicio expresado por algunos de ellos, por lo que se tiene un cupo limitado por grupo.

En el caso de los niños, los grupos son de 50 a 40 personas aproximadamente, los cuales utilizan los servicios como parte de sus actividades extra en las vacaciones. Los jóvenes que asisten a estos esparcimientos son grupos entre 25 a 30 jóvenes, que por motivos también de vacaciones se reúnen algunas veces para no aburrirse en sus casas. En el caso de los adultos se forman grupos de 30 a 40 personas, los cuales asisten a algunos centros de esparcimiento como parte de sus actividades extras.

### Objetivo

Conocer más a fondo el mercado de servicios de esparcimiento y con ello, poder definir las características de los prospectos, identificando gustos y preferencias; para poner al alcance información a este sector de negocios, que se dedique a operar centros de esparcimiento que cumpla con las necesidades y expectativas los habitantes que demandan los servicios.

### Justificación

Los centros de esparcimiento que se encuentran en la ciudad de Dolores Hidalgo, C.I.N., ya tienen tiempo ofreciendo sus servicios a la ciudadanía, sin embargo algunos de ellos no dan seguimiento a identificar la percepción del consumidor respecto a lo que les brinda su empresa. Así mismo, reflexionar que vivimos en un mundo cada vez más acelerado, donde el tiempo se ha ido reduciendo en consecuencia de las actividades diarias que se tiene que llevar a cabo, como: el trabajo, la escuela, realizar labores domésticas, entre otras. La mayoría de las personas ha dejado de lado el tiempo que requiere su cuerpo para que descansa y se relaje, al practicar alguna actividad por gusto y lo que le provoque esté físicamente; originando ansiedad, irritabilidad, mal humor, estrés, fatiga y conflictos con las personas que le rodean.

Las temporadas en las que más se adquieren servicios por habitantes de la ciudad son: vacacionales de julio-agosto y diciembre-enero, motivados a que cuentan con mayor tiempo libre para realizar lo que les gusta. De acuerdo a los buzones de quejas y sugerencias de una muestra de dos centros de esparcimiento de la ciudad, los problemas que resaltan más son: el servicio que no es acorde y es deficiente, el personal que atiende es muy escaso; señalando los empresarios que es difícil atender a varias personas al mismo tiempo, que se les da preferencia a clientes más rentables, que no se cuenta con el material necesario para realizar las actividades cuándo son volúmenes considerables de consumidores en un mismo horario, así mismo están conscientes de que los espacios son reducidos e incómodos y el horario no es muy flexible en la temporada de vacaciones.

Entre la problemática interna que se vive en los consumidores por parte de las personas adultas, es la falta de tiempo, debido a que se realizan actividades del hogar y de trabajo, no tiene tiempo para asistir a un centro de esparcimiento; por otro lado los jóvenes y niños prefieren estar enfrente de sus computadoras y celulares, que salir a realizar alguna actividad. Así mismo la problemática externa, es que a veces las personas no encuentran alguna actividad a realizar en los centros de esparcimiento que les sea de su agrado, o establecimientos que no cuentan con el horario disponible.

Para llevar a cabo el estudio sociológico de esparcimiento en cada uno de los segmentos que hay en la ciudad, se necesitan realizar investigaciones más profunda sobre las necesidades de los niños jóvenes, adolescentes y adultos; que permita conocer las características que tiene cada uno de ellos, así mismo saber cuales son las actividades de su preferencia.

### Revisión literaria

El esparcimiento y la recreación frecuentemente se definen de manera individual y, por lo tanto, no se entienden o interpretan universalmente. Los diferentes contextos culturales pueden originar distintas definiciones o significados de esparcimiento. El reto de las personas que estudian el esparcimiento es interpretarlo de tal forma que ayude a las personas a entender acerca de su valor en la calidad de vida. (Juniu, 2010)

Las actividades de esparcimiento son aquellas que nos divierten, nos sacan de la rutina y nos permiten romper con el estrés cotidiano, proveyéndonos de relajación, descanso y entretención de manera natural. Al habituarnos a este tipo de actividades, estamos proveyéndonos de salud física y mental, además de estimular nuestro desarrollo intelectual, cultural y las relaciones afectivas y sociales. (Anónimo, 2011)

El tipo de esparcimiento adecuado también varía de persona a persona, depende de gran parte de los gustos y preferencias individuales, niveles socioeconómicos, personalidad, etc. Todos necesitamos de un tiempo libre para simplemente mirar con firmeza la naturaleza, escuchar música o sentarnos a realizar una actividad que nos recree. Esto implica abandonar las actividades rutinarias para hacer otras diferentes que nos produzcan la relajación requerida, que en medida nos proporcione beneficios como: agilidad mental, energía, vigor, entusiasmo, etc. Esto permite disfrutar del resto de nuestras actividades cotidianas, renovar nuestra creatividad y dándonos fuerzas para seguir adelante. Así mismo, nos facilita enfrentarnos a las dificultades o problemas de una manera más positiva.

Un buen balance entre trabajo y recreación es importante para la felicidad y la buena salud mental. La salud mental, es tan importante como la física para lograr el bienestar total. (Elizondo, 2005 )

En la actualidad existen un sinnúmero de actividades de esparcimiento son las de tipo físicas artísticas, tecnológicas y físicas deportivas, estas son las que han tenido una mayor preferencia en los últimos años, encontrándose en la actualidad en una constante expansión y evolución (Actividades de esparcimiento, físicas y artísticas vs tecnológicas) .

Dentro de las actividades de esparcimiento tecnológicas están los videojuegos que son software creados para el entretenimiento, basados en la interacción entre una o varias personas y un aparato electrónico que ejecuta dicho videojuego (Concha, 2013). Los videojuegos son asociados con un incremento en el riesgo de sufrir obesidad a temprana edad y pueden causar lesiones en las manos. La naturaleza sedentaria de jugar videojuegos puede incrementar el riesgo de desarrollar problemas musculares y de articulaciones como dolor de espalda y cuello así como dolores de cabeza; aunque por otra parte investigaciones han probado que cierto tipo de videojuegos pueden mejorar la orientación espacial. Por otra parte las actividades físicas artísticas que han despertado mayor interés en las personas podrían ser representadas por paseos al aire libre, lecturas, pinturas, tocar algún instrumento musical, poesía, oratoria, componer canciones, etc. (Torres, 2014).

Algunos de los beneficios que traen consigo estas actividades son la mejora en la concentración, coordinación de movimientos, y la creatividad, además de que son un excelente anti estrés porque ayudan a que la mente descanse.

Y por último las actividades físicas son: La Acrobacia, que implica hazañas difíciles de balance, agilidad y coordinación; tales como la Capoeira, el Yoga, la Acrobacia aérea y de piso, Tubo, entre otras. La Danza que es el arte de expresarse mediante movimientos del cuerpo, generalmente acompañados de ritmos musicales; los estilos que destacan son los callejeros como el Popping & Locking, Hip Hop, Krump y Break Dance principalmente; de igual manera que el Belly Dance. El Malabarismo que es cualquier forma de manipulación de todo tipo de objetos artística o habilidosa, y el cual requiere cierta destreza psicomotriz; utilizándose instrumentos con luz o con fuego también. Tienen gran impacto en el desarrollo de los dos hemisferios de nuestro cerebro porque este tipo de actividades retan al mismo, obligándolo a ser usado en tareas complejas por lo cual se reduce el riesgo de algunas enfermedades de edad avanzada como el Alzheimer. El aprendizaje de estas actividades conlleva un incremento en la facilidad de resolver problemas porque aprendes a romper cada paso, truco o movimiento en sus componentes más pequeños para después combinar cada uno de ellos y formarlos. (Torres, 2014)

### Metodología

Se realizó una investigación cualitativa y cuantitativa de campo como documental, con la finalidad de llegar a resultados contundentes, a través de un estudio exploratorio.

En el método cualitativo se utilizó la observación para poder identificar que centros de esparcimiento eran los más visitados, las características que tenían en común las personas que acuden a estos lugares como edades, sexo, horarios de concurrencia, número de integrantes por grupo.



Esto se llevó a cabo entrevistando a encargados de centros de esparcimiento, como: Casa de la Cultura, El Atelier, taekwondo, dance 4 life, que se encuentran en la ciudad.

En la investigación cuantitativa se utilizó un cuestionario exploratorio, donde se identificarían las motivaciones, creencias y actitudes para identificar el comportamiento, y características que tienen los consumidores, con respecto a la utilización de los centros de esparcimiento. Todo ello, se logró mediante una muestra probabilística aleatoria, aplicando cuestionarios a una muestra de 195 personas de la ciudad.

## Resultados

Las encuestas fueron aplicadas a personas entre 8 a 45 años de edad, considerando el universo de 117,322 habitantes de Dolores Hidalgo, C.I.N, con un nivel de confianza de 95% y un error de estimación del 7%; obteniendo una muestra de 195 encuestas. El 53% se aplicó a mujeres y 47% a hombres.

Las edades participantes en la encuesta se divide en: de 8 a 9 años aproximadamente contestó el 22%, de 19 a 28 años el 37%, de 29 a 38 años el 23% y de 39 a 45 años el 18%. La ocupaciones que tiene son: el 46% son estudiantes, el 16% son amas de casa, el 16 % son profesionistas, el 12% comerciantes, el 4% trabajan en el campo, el 4 % se dedican a otra cosa y el 2 % son obreros.

Así mismo comentaron que en su tiempo libre realizan las siguientes actividades: el 39% ven televisión, el 25% realizan unas actividades recreativas, el 23% escucha música y el 13% menciono que dedica su tiempo, en otra cosa.

Para los encuestados una actividad recreativa significa: el 36% distracción, el 18% practicar algo que le agrada, 16% un pasatiempo, el 11% liberarse de estrés, el 10% divertirse sanamente y el 9% convivir con los demás. Alguna de las actividades que practican son: el 17% leer, el 17% pasea, el 15 % hace ejercicio, el 14% juega, el 11% canta, el 10% bailar, el 10% escucha música, el 4 % toma clases de música y el 2 % realiza alguna otra actividad. Al 73% les gustaría asistir a un centro de esparcimiento y el 27% no les gustaría.

Algunas de las características que la gente toma en cuenta para elegir un centro de esparcimiento son: el 60% los horarios, el 22% el prestigio, el 10 % la ubicación y con un 8 % otra cosa. Los horarios a los que normalmente acuden a los centros de esparcimiento son: el 47% en la tarde, el 28% en la noche, el 16% en la mañana y el 9% a medio día. Los motivos que tienen para acudir a los centros de esparcimiento son: el 48% por gusto, el 19% por entretenimiento, el 17% relajación por estrés, el 9% por salud, el 6% por costumbre y el 1% por otra cosa.

El 40% acuden solo, el 31% con sus amigos, el 12% con su pareja, el 10% con sus hijos y el 7% con sus vecinos.

Las actividades que prefieren o practican los habitantes: el 42% son motrices, el 25% son culturales, el 19% no contestó y el 13% son sociales. De estos, las actividades motrices que realizan: 48% deportes, el 18% danza, el 16% juegos, el 9% paseos y el 9% aire libre. Respecto a las actividades culturales: el 42% escuchar música, el 27% lectura, 15% prefiere teatro, el 10% pintura, el 4% fotografía y 2% escultura. En las actividades sociales el: 42% gusta de charlar, el 23% reuniones, el 19% cantar y el 15% encuentros.

Las temporadas del año que asisten a los centros de esparcimientos son de la siguiente manera: el 71% prefiere todo el año, el 12% de mayo – agosto, el 10% de septiembre-diciembre y el 7% prefieren asistir entre los meses enero – abril.

Algunos de los centros de esparcimiento a los que acuden en la ciudad de Dolores Hidalgo C.I.N Gto., son: casa de la cultura el 30%, prefiere otro lugar a los mencionados el 14%, Dance 4 life el 9%, Taekwondo el 7%, Futbolito el 7%, ir a la meda el 7%, El Atelier el 5%, single dance el 5%, deportiva el 4%, Fucho 7 el 3%, Anzo natación el 3%, Mega parque el 3%, futbol chivas 2% y lima lama el 1%.

La gente que va al centro de esparcimiento califica el lugar en atención de la siguiente manera: el 39% excelente, el 29% regular, 24% bueno y 8% malo.

Las cantidades que están dispuestos a pagar por asistir a un centro de esparcimiento de forma mensual el 52% de \$100.00-200.00 pesos, el 30% de \$200.00 – \$300.00 pesos, el 13% de \$300.00- \$400.00 pesos y el 5% de \$400.00 – \$500.00 pesos. Algunas de las cosas que les gustaría que tuviese un centro de esparcimiento el 43% un buen servicio, el 22% diferentes actividades (servicios), el 14% mejor higiene, el 11% una mejor ubicación, el 5% mejor seguridad y el 5% otra cosa.

Algunas de las fuentes de esparcimiento que les gustaría que se establezcan dentro de la ciudad son: cinemas el 53%, balnearios con un 17%, plazas comerciales con un 17%, juegos mecánicos con un 12% y otra cosa con un 1%. Los servicios que le gustaría a la gente que contaran los centros de esparcimiento: el 27% ofertas y descuentos, el 24% precios especiales, el 19% flexibilidad de horarios, el 17% asesoramiento, el 9% atención totalmente personalizada y el 4% otra cosa.

### Quienes realizan actividades recreativas

Del 25% de la población que realiza actividades recreativas, el 30% hace ejercicio, el 20% baila, el 20% practica la lectura, el 14% juega, el 8% pasea, el 5% toma clases de música y el 3% canta. Así mismo, comentan que lo hacen por: el 31% gusto, el 17% relajación, 17% no contesto, el 15% salud, el 12% entretenimiento, el 4% costumbre y el 2% por estrés.

### Discusión

México es el país con mayor porcentaje de estrés vinculado al trabajo, pues 75% de los empleados padecen este problema, mientras 25% de los infartos derivan de una enfermedad ligada a dicho factor. Asimismo, la Organización Mundial de la Salud (OMS) indica que en México se registran aproximadamente 75,000 infartos al año. Estas cifras son un claro ejemplo de las condiciones laborales actuales y alertan sobre el alto impacto que pueden tener en la salud de los trabajadores. (Expasión, 2013).

Expertos e instituciones reconocidas de salud, indican que el estrés es una de las enfermedades más comunes a nivel mental de la población. Así mismo, que este padecimiento influye en la actividad cotidiana de las personas y que poco a poco va afectando los diferentes niveles académicos, familiares y sociales en los que se desarrolla el individuo (Universal, 2014). Por ellos, es importante que esta necesidad existente en la población, puede aprovecharse por aquellas empresas que se dedican a ofrecer servicios de esparcimiento.

Como propuesta de mejora para estos centros, es importante que se tenga contemplado al cliente como prioridad, no como un objeto de ingresos para su empresa; si no como factor determinante que permite que subsista su negocio; por ello.

Debe de considerar el desarrollo de factores que requieren atención e importancia considerando las demandas de los consumidores.

El servicio eficiente es sin duda la clave hoy en día, los clientes exigen el trato que merecen. Otro aspecto importante es implementar un adecuado plan de Mercadotecnia, en donde se permita establecer estrategias que se adecuen a las condiciones de cada empresa (presupuesto, espacio, tiempo, disponibilidad, etc.).

Entre más profundo sea el conocimiento que se tiene del segmento, será más fácil establecer las dichas estrategias.

### Conclusión

La realización de actividades recreativas por la población Dolorense esta inclinada en edades de 19 a 38 años esencialmente, con ocupación principal de Estudiantes, amas de casa y profesionistas en ese orden, con intereses en su tiempo libre de ver la T.V., realizar actividades recreativas y escuchar música, dan su significado a: la distracción de su actividad doméstica o laboral; un gusto personal; solo pasar el tiempo y liberarse del estrés.

En lo que se refiere a las actividades que son practicados dentro de la gama de servicios que se ofertan son: la lectura, el ejercicio físico, jugar algún deporte, cantar, bailar y en menor cantidad, la práctica de algún instrumento musical.

No se distinguió una preferencia por la temporada vacacional dado que el 71% dice practicarlo todo el tiempo.

La preferencia en la selección del lugar donde realizar las actividades son los horarios, el prestigio que tiene el negocio y la ubicación, causa notoriedad que no se argumentó el precio; del primer punto de selección fue el horario que los consumidores prefieren son por la tarde y noche especialmente.

El interés primordial en cuanto a los negocios que proporcionan actividades recreativas son: los servicios, la variedad de actividades e higiene en las instalaciones.

Su motivación principal por realizar actividades se debe al gusto personal, entretener su espacio, su compañía en esta actividad son sus amigos, pareja o hijos.

Las actividades de más predilección son: la Activación motriz como los deportes, la danza y los juegos; y la Cultural en espacios de lectura, el teatro y la pintura en ese orden de menciones.

En cuanto al precio se obtuvo que están dispuestos a invertir entre \$100 - \$400 siendo el menor con mayor preferencia.

Tiene una necesidad insatisfecha, ya sé que contesto solicitar centros recreativos como: cines, balnearios, plazas comerciales.

El consumidor empuja a los negocios a velocidad inquietante, lo imprescindible es conocer hacia donde está guiando sus conductas para seguirlo de cerca.

Colaboradores: Murillo Murillo María Tatiana. TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia y Maldonado Villasaña Laura Karina. TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia.

## Referencias

Anonimo. (2 de Enero de 2011). El esparcimiento y la relajación. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de <http://www.bienestarconsentido.com>

Elizondo, L. L. (2005 ). Principios Basicos de Salud Segunda Parte. Mexico, D.F.: Limusa S.A. de C.V.

Expasión, C. (2 de Julio de 2013). México, el país con más estres laboral. Recuperado el 09 de Abril de 2015, de <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/07/02/mexico-el-pais-con-mas-estres-laboral>.

Juniu, S. (2010). Significados de la palabra “esparcimiento” para estudiantes . Actualidades Investigativas en Educacion , 10.

Klainer, V. s. (s.f.). Segmentación psicográfica, Conocer el consumidor. Recuperado el 10 de Abril de 2015, de [http://www.academia.edu/4683848/Segmentaci%C3%B3n\\_Psicogr%C3%A1fica\\_Conocer\\_al\\_Consumidor](http://www.academia.edu/4683848/Segmentaci%C3%B3n_Psicogr%C3%A1fica_Conocer_al_Consumidor)

Universal, E. (07 de Enero de 2014). Afecta estrés laboral al 75% de los mexicanos. Recuperado el 09 de Abril de 2015, de <http://www.eluniversal.com.mx/sociedad/2014/afecta-estres-laboral-al-75-de-mexicanos-977651.html>

## Evaluación de la resistencia al cambio en el personal del departamento de laboratorios y audiovisuales de una Institución de Educación Superior

BELTRÁN-ESPARZA, Luz Elena\*†, GONZÁLEZ-VALENZUELA, Elizabeth, FORNÉS-RIVERA, René Daniel y MACHADO-GUTIÉRREZ, Aarón

*Instituto Tecnológico de Sonora, 5 de Febrero 818 Sur, Col. Centro, Ciudad Obregón, Sonora, México.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El mundo presenta cambios constantemente y cada vez más veloces, esto obliga a que la capacidad de cambio de las organizaciones sea cada vez mayor, para seguir produciendo un nivel aceptable de utilidades. Debido a esta paradoja del cambio constante, se presenta un fenómeno por parte del recurso humano en las organizaciones, similar a la inercia física, una reacción en contra del cambio intentado. Lo cual lleva al fracaso los cambios planeados estratégicamente para mejorar la eficiencia y calidad de las empresas. Es por esta razón que ha nacido la inquietud de evaluar la resistencia al cambio organizacional del Departamento de Laboratorios y Audiovisuales, el cual presentó no conformidades en el seguimiento de la reciente certificación ISO 9001:2008, en busca de encontrar las fuentes de esta resistencia presentada por parte del personal. Para poder identificar las causas y los niveles de resistencia al cambio organizacional manifestados en el Departamento, se procedió a diseñar y elaborar un instrumento de evaluación que considera la gran complejidad humana relacionada con esta resistencia al cambio. El instrumento, ya validado por expertos en el tema, fue aplicado a todo el personal, los resultados de esta evaluación indicaron que el personal presenta alto índice de rigidez cognitiva y la organización sufre falta de calidad en el liderazgo por parte de sus superiores, esta combinación de factores dificulta el cumplimiento de los objetivos planteados. Con esta identificación de causas, se puede considerar realizar acciones para la disminución de los niveles de la resistencia, con el fin de que los cambios aplicados actualmente y los futuros sean llevados a cabo con la eficiencia planeada. Por lo que se recomienda darle seguimiento a esta investigación y así aumentar el nivel de desempeño del personal durante la aplicación de mejoras en el sistema.

**Calidad, Cambio, Eficiencia, Resistencia, Organización.**

### Abstract

The world constantly changes and presents faster and faster, this requires the ability to change organizations is growing, to continue to produce an acceptable level of profit. Because of this paradox of constant change, a phenomenon is presented by the human resources in organizations, similar to the physical inertia, a reaction against the attempted change. Which leads to failure strategically planned changes to improve efficiency and quality of the companies. It is for this reason I was born the concern to evaluate resistance to organizational change, Department of Laboratories and Audiovisual, which provided non-conformities in monitoring the recent ISO 9001: 2008, looking to find the sources of this resistance presented by staff. In order to identify the causes and levels of resistance to organizational change manifested in the Department, we proceeded to design and develop an assessment tool that considers the great human complexity associated with this resistance to change. The instrument, validated by experts in the field, was applied to all staff, the results of this evaluation indicated that staff has a high index of cognitive rigidity and the organization suffers lack of quality leadership by their superiors, this combination of factors difficult to meet the objectives. With this causes, can be considered to act on the lower levels of resistance, so that current applied changes and future are carried out with the intended efficiency. So it is recommended to follow up on this research and increase the performance level of staff during the implementation of system improvements.

**Quality, Change, Efficiency, Endurance, Organization.**

**Citación:** BELTRÁN-ESPARZA, Luz Elena, GONZÁLEZ-VALENZUELA, Elizabeth, FORNÉS-RIVERA, René Daniel y MACHADO-GUTIÉRREZ, Aarón. Evaluación de la resistencia al cambio en el personal del departamento de laboratorios y audiovisuales de una Institución de Educación Superior. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:99-116

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: luzelena.beltran@itson.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Antes de que se comience con los aspectos más amplios de la resistencia a los cambios organizacionales, se debe considerar un factor que tendrá una influencia muy importante en la dimensión y aplicación del mismo: la propia resistencia al cambio por parte de la empresa.

De acuerdo a Maslow, (1993) en las instituciones como en las empresas los cambios en la forma y métodos de trabajo se dan constantemente, en busca de la mayor eficiencia y calidad de los productos o servicios ofrecidos al mercado para satisfacer las necesidades que este presenta. Estas modificaciones a los procesos de una entidad productiva, puede resultar provechosa o perjudicial en el objetivo final, todo depende de la atención que se tenga a los factores que afectan a la productividad de la organización. Para esto se ha implementado, ya desde años atrás metodologías que cuidan y guían la planificación de nuevos proyectos, dentro de esta área que trata de manejar el devenir de los planes estratégicos de una organización, para garantizar el éxito de su implementación, se encuentra el Desarrollo Organizacional, el cual nace entre los años cincuentas y sesentas para mejorar la organización atendiendo la necesidad de resolver en mayor medida los problemas que se presentan del lado humano ante los cambios planificados (Peter, 2007).

Uno de los mayores retos a vencer para la empresa ante los cambios organizacionales es que el personal venza los hábitos acostumbrados del viejo método de trabajo y adopte los nuevos con afán de que el cambio se dé sin ningún percance, con la brevedad posible y con los estándares planificados.

Las instituciones educativas es un claro ejemplo de que la innovación e implementación de nuevas técnicas y estrategias de enseñanza, además de contar con los requisitos de cualquier organización productiva se esmeran para cumplir con calidad el objetivo de transmitir el conocimiento y así preparar profesionistas que puedan ser competitivos en el sector laboral de la era moderna.

El Instituto Tecnológico de Sonora ubicado en Antonio Caso 2266 Villa Itson, Ciudad Obregón, tiene claro que se debe a la sociedad y por ello debe serle pertinente. Bajo esta convicción encamina todos sus esfuerzos, lo cual se refleja la generación de profesionistas y servicios que vengan a fortalecerla.

Nace de la iniciativa de la sociedad Cajemense hace más de medio siglo, de la necesidad de formar y preparar profesionalmente a las generaciones con mentalidad de progreso y superación, para mantener y transmitir lo más valioso de la sociedad a la que se sirve. En 1955 el Municipio no contaba con instituciones que impartieran educación a nivel medio superior, las únicas opciones para los jóvenes ciudadanos era la academia de comercio o terminar la secundaria y hacerse de un modesto empleo. Sólo aquellos que pertenecían a un sector con mayor nivel de ingresos podían emigrar a otras ciudades.

Ante esa situación el Club de Leones local, encabezado por su presidente el Sr. Moisés Vázquez Gudiño, empezó a promover la creación de una escuela preparatoria, que les diera la oportunidad a todos los jóvenes de continuar sus estudios, inicio labores ese mismo año el Instituto Sierra, la primera preparatoria del sur del estado de Sonora (ITSON, 2010).

El año siguiente, en 1956, cambiaría de nombre a Instituto Tecnológico del Noroeste, en el año de 1962 se le dio su nombre actual como Instituto Tecnológico de Sonora. Actualmente, se conforma por seis campus distribuidos geográficamente en cinco ciudades. El proyecto se realizó en el campus Náinari, Ciudad Obregón.

La estructura del organigrama de ITSON define a la organización a nivel de direcciones, departamentos, coordinaciones, entre otros. El desarrollo del proyecto se enfocó en el Departamento de Laboratorios y Audiovisuales, el cual tiene como objetivo “ofrecer y mantener infraestructura audiovisual y de laboratorios para que se desempeñe de manera segura y exitosa las funciones sustantivas de ITSON. Operando bajo un enfoque de mejora continua en sus procesos” (ITSON, 2012).

El Departamento de Laboratorios y Audiovisuales es un área de apoyo para los distintos procesos clave que se desarrollan en el ITSON que contribuye a la cadena de valor institucional ejecutando procedimientos de soporte. El departamento entrega como producto un servicio de calidad, en la satisfacción de las necesidades de los usuarios que necesitan realizar labores en los laboratorios y salas audiovisuales para el cumplimiento de sus asignaciones. Proporciona espacios y herramientas indispensables para la enseñanza y el aprendizaje eficiente, contemplando los programas de los diferentes cursos. Mantiene el mejor desempeño del personal atendiendo las necesidades de capacitación y de recursos, para así cumplir con un Sistema de Gestión de la Calidad tomando en cuenta la norma ISO 9000 e ISO 9001.

Los procesos clave que se realizan bajo la dirección de este departamento son:

- Servicios de laboratorio
- Servicios de audiovisuales
- Mantenimiento preventivo
- Mantenimiento correctivo

Bajo el enfoque de mejora continua se propuso implementar un Sistema de Gestión de la Calidad (SGC) el cual permite controlar y evidenciar la calidad con la que se llevan a cabo los procesos clave del departamento, con el fin de mejorar en base a la retroalimentación e identificación de oportunidades. Este sistema trabaja bajo a los requisitos de la norma ISO 9001:2008 (ITSON, 2012). La certificación del Departamento bajo la normatividad, recibió su expedición el 14 de diciembre 2011, se informó y capacitó al personal para darle seguimiento y lograr que el SGC cumpla su función de regular los procedimientos e identificar oportunidades de mejora que permitan al departamento ofrecer mayor calidad en sus servicios.

En revisiones periódicas realizadas por el asistente de metodología de apoyo a la estrategia, se hizo notar que el personal no siguió satisfactoriamente el cumplimiento de las actividades necesarias para alimentar el Sistema de Gestión de Calidad, puesto que no se hizo registró de ningún producto no conforme, lo que es fundamental para el buen funcionamiento y seguimiento de esta implementación.

En la auditoría interna No. 20 de finales de 2011, se pudo observar que el personal demuestra falta de capacitación y desconocimiento de los procedimientos, así como falta de conciencia sobre importancia que tiene el SGC y los procesos certificados del área.

En entrevista con los trabajadores resaltó que las actividades para alimentar al SGC son vistas como trabajos extra y tediosos. Por estas razones se concluyó como no Conforme los requisitos 6.2.2, 8.3 y 8.5.2 los cuales hacen referencia a; competencia, toma de conciencia y capacitación, control de productos no conformes y acciones correctivas.

El no cumplimiento de los requisitos dictados por la norma podría causar la pérdida de la certificación del Departamento, esto es un paso atrás en el aspecto de desarrollo de mejora continua. Se deduce después de una investigación previa por parte del personal estratégico del departamento, que estos indicadores y síntomas de conflictos por parte del recurso humano, hace referencia a un obstáculo muy común del desarrollo organizacional denominado resistencia al cambio. Este fenómeno conductual manifestado en el personal del Departamento, impide la implementación correcta de nuevos cambios y mejoras a los métodos de trabajo, puesto que las actitudes y falta de conocimiento del cambio, no favorece a la organización.

### Objetivo

Evaluar la resistencia al cambio organizacional del personal del Departamento de Laboratorios y Audiovisuales de una Institución Educativa, para establecer acciones que apoyen en la disminución de los niveles de resistencia.

### Fundamentación teórica

Freemont & Rosenzweig (2000), afirman que el ser humano es social por naturaleza, con una tendencia a organizar y administrar tareas o actividades planeadas con un objetivo en específico, también se atreven a mencionar que la historia del hombre se puede tratar a través del estudio del desarrollo de las organizaciones sociales.

Por otro lado Daft (2004), define a la organización como entidades sociales que están dirigidas por metas, están diseñadas como sistemas de actividad deliberadamente coordinada y estructurada y están vinculadas con el entorno. También define como sistemas abiertos a las organizaciones por que deben de interactuar con su medio ambiente para sobrevivir, ya que ellos reciben algunas entradas provenientes del entorno como pueden ser; materia prima, recursos financieros, información, personal y demanda por parte de sus clientes. Es por esto que las organizaciones no pueden mantenerse aisladas, esta prevaleciente interacción con el entorno las hace aun más complejas, el desempeño interno pasó a ser solo un problema de muchos a enfrentar.

El campo del Desarrollo Organizacional (DO) es un conjunto de herramientas y teorías que permiten administrar el desarrollo estratégicamente para el cumplimiento de los objetivos de la organizacional, que le permitan posicionarse y consolidarse como líderes en el mercado. Con una compleja estrategia educacional que tiene la finalidad de cambiar las creencias, actitudes, valores y estructura de las organizaciones, de modo que éstas puedan adaptarse mejor a nuevas tecnologías, nuevos mercados y nuevos desafíos que presenta el aturdidor ritmo de los propios cambios (Lozada, 2008).

El DO se puede ver también como una herramienta que, por medio del análisis interno de la organización y del entorno que le rodea, le permita obtener información que lo guíe en adoptar un camino o estrategia hacia el cambio, hacia la evolución, conforme a las exigencias o demandas del medio en el que se encuentre, logrando la eficiencia de todos los elementos que la constituyen para obtener el éxito de organización (Cummings, 2007).



El cambio organizacional de acuerdo a Malott (2001), es definido como un estado constante de alteración, variación o modificación. Por otra parte Chiavenato, (2002), presenta que dicho cambio puede ser cualquier alteración ocurrida en el entorno del trabajo, que representa un aspecto esencial de la creatividad y en la innovación de las organizaciones actuales.

Chirinos (2009), define el cambio organizacional como la capacidad de adaptación de las organizaciones a las diferentes transformaciones que sufra el medio ambiente interno o externo, mediante el aprendizaje. Otra definición sería: el conjunto de variaciones de orden estructural que sufren las organizaciones y que se traducen en un nuevo comportamiento organizacional (Cummings, 2007).

Así, el cambio organizacional está relacionado directamente con la capacidad de adaptación de las organizaciones a las diferentes transformaciones que sufra el medio ambiente interno o externo.

Si los ambientes fueran perfectamente estáticos, si las habilidades y capacidades de los empleados siempre estuvieran actualizadas e incapaces de deteriorarse y si mañana fueran exactamente igual que hoy, el cambio tendría poca o ninguna relevancia para los administradores, pero como nos encontramos en un mundo real, turbulento, competitivo y en constante evolución exige que todas las organizaciones y sus miembros sufran cambios dinámicos si quieren las organizaciones desempeñarse de manera competitiva (Worley, 2007).

El método Lewin (1991), propone un esquema con tres etapas, de cambio muy general, pero es orientador en cuanto al camino que sigue todo proceso de transformación cultural.

Estas etapas se ven en las organizaciones que buscan adoptar una postura de desarrollo sostenible con el propósito de involucrar a sus empleados, que tengan conocimiento de problema y llevarlos después a realizar los cambios necesarios para enfrentar la situación. Las etapas del cambio organizacional son sencillas e involucra los tres siguientes pasos:

- Descongelamiento. En este paso se prepara al grupo de enfoque o a la organización en su conjunto para entrar al cambio mediante la explicación del problema o la situación que se enfrenta. En esta etapa el aspecto clave es que los miembros del equipo consideren que el problema es parte de ellos y no que se les asigna, la aparición de una situación de crisis o de emergencia facilita el proceso de descongelamiento.
- Movimiento. En esta etapa los individuos efectúan el cambio necesario, guiados por la dirección. Dicho cambio se debe hacer en niveles culturales: el de aceptación y el de valoración del cambio, lo cual incluye los supuestos básicos de la organización, así como la adopción de nuevos hábitos de trabajo.
- Recongelamiento. Los hábitos aprendidos al ser asimilados lentamente por los miembros de la organización, se adoptan y se internalizan volviéndose parte de la cultura. La responsabilidad de la dirección consiste en reforzar este cambio mediante la adopción de políticas y procedimientos de evaluación y reconocimiento del desempeño humano que aseguren los nuevos hábitos de trabajo, sin esta aseguración de la cultura.

Todo cambio aplicado pasa por estas tres etapas en donde se debe asegurar que el personal involucrado entienda el por qué del cambio, que adopten el cambio dentro de sus hábitos y se refuerce el cambio implementado con la creación de una estructura que se encargue de dar seguimiento y control.

Es inevitable que, al producirse un cambio, las reacciones de los empleados sean más bien negativas, rayando en la total negativa al mismo. Esto se debe, principalmente a que el cambio genera sentimientos negativos en los seres humanos, sentimientos de miedo, falta de la rutina, de estar perdido ante una situación nueva (Avey, 2008).

Chirinos, (2009) establece que el cambio es un evento que se presenta y modifica los paradigmas laborales por eso el personal y la organización misma presenta reacciones ante los cambios, sin embargo la situación suele variar y complicarse un poco más, porque la velocidad en el tránsito por el proceso de cambio descrito difiere entre empresas, entre grupos de personas dentro de una misma empresa, o entre personas tomadas individualmente. Es decir, en una situación de cambio y un momento dados, distintos grupos y distintas personas se encuentran en siete diferentes etapas del proceso y deben ser tratadas de manera diferenciada. Furia, regateo y aceptación son las etapas en donde el personal se manifiesta de forma activa, por el contrario inmovilización, negociación, depresión y prueba se presentan de manera pasiva entre los empleados.

A medida que los individuos van superando las distintas etapas de su transición, va cambiando el grado de apoyo que brindan al cambio. Los saltos drásticos emocionales van lentamente permitiendo que los grupos de trabajo pasen de una etapa inicial de apoyo cero a las fases de conocimiento y aceptación del cambio.

Luego de que se superan suficientes situaciones individuales y grupales, se gana la masa crítica de aceptación necesaria para encarar la fase de compromiso con el cambio. Esta fase incluye la institucionalización, que consiste en la aceptación de la nueva situación como pauta grupal de relación, e internalización, que incorpora las aristas del cambio logrando en el marco de los comportamientos habituales y la cultura de la organización (Chirinos, 2009).

Este comportamiento negativo ante el cambio, desde su descubrimiento se ha estudiado y documentado, proporcionando algún grado de estabilidad y pronosticabilidad sobre el comportamiento organizacional y los trabajadores (Robbins, 1999). A este comportamiento que se contrasta con el cambio y lo limita, se ha denominado como resistencia al cambio.

La resistencia es una reacción normal e inevitable que se presenta en el periodo de pérdida de control, que se suscita ante la ambigüedad e inseguridad de lo que vendrá y que siempre será dependiente de la percepción de cada individuo. Es importante distinguir si la resistencia es abierta o encubierta, racional o bloqueadora, política o permisible. Si deviene de la incertidumbre, el miedo o el enojo. A partir de este análisis se deberán aplicar las estrategias de cambio inherentes a cada realidad.

En la investigación de causas de la resistencia se encontró, las que se tomaron como principales y más frecuentes, antes ya mencionadas por (Leftcovich, 2006).

- Miedo a lo desconocido.
- Falta de información - Desinformación
- Amenazas al estatus.

- Amenazas a los expertos o al poder.
- Amenazas al pago y otros beneficios.
- Reducción en la interacción social.
- Miedo al fracaso.
- Resistencia a experimentar.
- Poca flexibilidad organizativa.
- Aumento de las responsabilidades laborales.
- Temor a no poder aprender las nuevas destrezas requeridas.

### **Materiales y métodos**

Para la elaboración de este apartado, se tomaron como base las metodologías de los autores; Bernárdez (2006), Guerra (2007), Huerta (2005) y Papalia (2003). A continuación se describen en forma detallada los pasos llevados a cabo para lograr el objetivo de la investigación.

Determinar los factores a medir del instrumento de resistencia al cambio organizacional.

Se buscaron instrumentos que evaluarán la resistencia organizacional para tener una noción de lo que es un instrumento de medición que compete con el tema y comenzar la elaboración propia del instrumento de medición.

Se recolectaron todos los factores que los distintos autores manejan y cada uno se analizó para ver las congruencias y diferencias entre ellos, así se determinaron los factores que se usarían.

Se unieron aquellos factores que presentaban similitud entre ellos y se eliminaron algunos otros que se consideraron no aptos ya que no coincidían con el enfoque de la resistencia a tratar y se encontraban dirigidos a una etapa del cambio diferente, para así tener como resultado una lista de los factores de la resistencia al cambio organizacional que se medirán en el instrumento, entre mas factores se reunían para medir la resistencia era en consecuencia más completo el instrumento en proceso.

### **Diseñar instrumento de evaluación**

Se revisaron, modificaron y analizaron los ítems desarrollados por otros autores para que tuvieran congruencia con los factores a beneficio del instrumento. Después se pasó a la redacción del instrumento en sí, guiados por el modelo de evaluación el cual contenía los apartados de; saludo, información personal, instrucciones, escala de respuesta, desarrollo de ítems y agradecimientos. Se redactaron las instrucciones con gran cuidado de que fueran claras y precisas, y así cualquier usuario las pudiera contestar. Después se eligió una escala de respuesta la cual facilitara la obtención de información requerida, se acordó utilizar una escala Likert de cinco puntos.

### **Validar instrumento de evaluación**

Para realizar esta actividad fue necesario tomar la propuesta del instrumento y realizar la validación tipo fase y la validación de expertos, la primera es responsable de darle claridad y precisión al instrumento e base a su redacción y formato, consta de que los revisores y algunos interesados revisen y realimenten el instrumento de manera que sea más breve en la explicación del concepto con exactitud y sin errores, para después hacerle los arreglos y mejoras al instrumento y dar por concluida este tipo de validación.

El segundo paso es la validación de expertos la cual consistió en llevar el instrumento después de las correcciones, acompañada del formato de validación de expertos a dos expertos en el tema relacionado con la investigación y un experto en metodología, en total fueron tres expertos los que estuvieron involucrados con dicha validación. Después de haber obtenido las correcciones y observaciones se procedió a corregir de nuevo el instrumento, fue hasta entonces donde el proceso de validación concluyó, dando como resultado el instrumento de evaluación validado y listo para realizar la prueba piloto.

Al ser aplicada dicha prueba a cinco personas con un perfil similar al futuro encuestado, se obtuvo como resultado conocer tanto el tiempo de aplicación como cualquier duda o inquietud por parte del encuestado con respecto al instrumento de evaluación como; estructura, contenido y/o interpretación de ítems.

### **Planear la aplicación del instrumento**

Para elaborar este paso se convocó a junta con el jefe del departamento para planear y determinar el día de la aplicación del mismo, la hora y la fecha, con el fin de evitar demoras en la aplicación y molestias con el personal que sería evaluado. Después se elaboró un documento con la información que se acordó donde vendría la hora, fecha y lugar donde se llevaría a cabo la aplicación del instrumento de medición.

Con esta información se realizó eficientemente la aplicación del instrumento de manera presencial a todo el personal que labora en el Departamento de Laboratorios y Audiovisuales, los cuales son 51 personas en total los que laboran dentro del Departamento.

### **Organizar información**

Para elaborar este paso fue necesario tabular toda la información generada por los resultados de los instrumentos aplicados, con el fin de realizar una matriz, en la cual se ordenaron las respuestas según los 20 factores de la resistencia y las 15 áreas del Departamento a la cual el encuestado pertenece, con el objetivo de diferenciar los factores y áreas que presentan mayor nivel de resistencia al cambio organizacional.

### **Analizar información de los resultados**

Para este proceso se realizó una interpretación de los resultados sobre el comportamiento de las gráficas así es como fueron identificadas las causas raíces de la resistencia al cambio que la generaban, por medio de una gráficas donde se ordena de mayor a menor los resultados, diagrama de Pareto y diagrama de Ishikawa.

Los promedios del puntaje obtenidos de las encuestas nos indica que entre mayor sea el puntaje, la resistencia medida es mayor, los promedios de respuestas que caen del uno al cinco, entre mayor sea el promedio mayor es la resistencia del elemento evaluado.

Se consideró del 1 al 1.99 como un nivel óptimo para la aplicación del cambio el cual nos indica que la resistencia es mínima y adecuada para el desempeño del personal durante un cambio organizacional. Además se puede decir que aun que este nivel sea considerado como óptimo, sigue teniendo indicios de resistencia, puesto que la resistencia al cambio no se puede eliminar por completo.

El segundo rango va del 2 al 3.99 definiendo un nivel de resistencia alarmante, el cual debe ser considerado para evitar obstáculos en la implementación y adopción de cambios en la organización.

En este nivel se muestran actitudes y conductas no favorables para la implementación de modificaciones a los métodos de trabajo para lo que se sugiere tomar medidas para la disminución de la resistencia a los cambios organizacionales.

El último rango se identifica como nivel crítico el cual nos hace entender que el personal y la organización no están preparados para ninguna aplicación de cambios organizacionales, ya que seguramente tienen altos niveles de resistencia en algunos factores de la evaluación, y se deben tomar medidas de disminución de la resistencia urgentemente.

Ya obtenido el resultado se realizó un reporte técnico de resultados y conclusiones que se entregó al interesado del proyecto para que observara los resultados arrojados por el instrumento.

Elaborar propuesta de mejora para la disminución de la resistencia al cambio organizacional para las áreas de oportunidad detectadas.

Utilizando el formato de planeación de mejora se generó el plan para la disminución de la resistencia, en este formato se define el título del plan y la fecha en la que se realizó, en dicho formato se describe brevemente la problemática a resolver donde se menciona el planteamiento del problema y el diagnóstico de la evaluación. Después se redactó el objetivo del plan, dentro de una tabla se indican; la meta, las líneas de acción, los responsables de dichas acciones y las fechas de cumplimiento según el formato.

## Resultados y discusión

A continuación se describen los resultados obtenidos al llevar a cabo el diseño, elaboración y validación del instrumento de evaluación de la resistencia al cambio.

Determinar las dimensiones del instrumento a medir de la resistencia al cambio organizacional.

Para comenzar con el diseño del instrumento se buscaron instrumentos que evaluaran la resistencia organizacional con el objetivo tener una noción de lo que es un instrumento de medición que compete con el tema. Se realizó una tabla comparativa con las características de los instrumentos, como factores que median, número de ítems y fase de implementación en el cambio.

Para poder seleccionar los factores a utilizar se estableció el enfoque de la evaluación propia, se determinó que la evaluación analizara la resistencia del empleado individualmente en cualquier etapa del tiempo, sin saber las consecuencias de dicho cambio para que la evaluación pueda ser aplicada en cualquier empresa o área sin importar la etapa del cambio.

Posteriormente se recolectaron todos los factores que los distintos autores manejaban y cada uno se analizó para ver las congruencias y diferencias entre ellos, así se determinaron las dimensiones que se usarían entre un total de 27. Utilizando el formato de determinación de factores se unieron aquellos factores que presentaban similitud y se eliminaron algunos otros que fueron considerados no aptos para el proyecto ya que no coinciden con el enfoque propio de la resistencia a evaluar puesto que algunos de estos factores se miden en una etapa específica del cambio, y otras hacían consideraciones de beneficios del cambio mismo por lo que no coinciden ya que la evaluación propia se ha diseñado para poderse aplicar en cualquier cambio, a cualquier empleado y en cualquier etapa del cambio mismo. Obteniendo como resultado la lista con los 14 factores de la resistencia al cambio organizacional que se midieron en el instrumento.

### Diseñar instrumento de evaluación

Se recopilaron todos los ítems de los diferentes instrumentos obtenidos, considerando que tuvieran congruencia con los factores; se seleccionaron los ítems que estuvieran dirigidos a medir los factores seleccionados, se modificaron aquellos que no presentaban una redacción clara para el entendimiento del encuestado y se adaptaron los ítems desarrollados por los autores a beneficio del instrumento modificando su redacción para que pudieran aplicarse en cualquier etapa del cambio. Las principales modificación fue de redacción para que fueran entendibles y breves. Resultando 65 ítems para la propuesta del instrumento de evaluación.

Se redactaron las instrucciones con gran cuidado de que fueran claras y precisas, para que cualquier usuario las pudiera contestar. Se realizó la redacción de los ítems cuidadosamente con la finalidad de que al momento de ser contestados se dirigieran positivamente con respecto a la escala de respuestas, es decir al momento de ser contestados según la escala de respuestas llevaran el mismo sentido con respecto a la resistencia, entre mayor sea el puntaje de respuesta mayor será la resistencia, esto con la finalidad de facilitar el procedimiento de análisis de resultados.

Como consecuencia se generó la primera propuesta del instrumento de evaluación de resistencia al cambio organizacional, la cual fue presentada al asesor del proyecto quien como primera realimentación propuso eliminar dos ítems ya que no presentaban valor a la evaluación, también propuso cuidar la ambigüedad de los mismos.

Después se presentó al asesor técnico quien propuso poner al costado derecho las cinco escalas que se medirían para así facilitar tanto al encuestado a responder de manera eficaz el instrumento como también al investigador al momento de recolectar los datos.

### Validar instrumento de evaluación

Para realizar esta actividad fue necesario tomar la propuesta del instrumento y realizar la validación tipo face y la validación de expertos, la primera fue responsable de darle claridad y precisión al instrumento, los revisores revisaron y realimentaron el instrumento de manera que como resultado se obtuvo un instrumento más conciso y sin errores, después de haberse realizado los arreglos y mejoras al instrumento se pudo dar por concluido este tipo de validación.

El segundo paso fue la validación de expertos la cual consistió en llevar el instrumento después de las correcciones realizadas por los maestros encargados de la validación tipo face, acompañada de el formato de validación de expertos y una introducción del tema a dos expertos con el tema relacionado con la investigación y un experto en metodología, en total fueron tres expertos los que estuvieron involucrados con dicha validación.

Se procedió a mejorar y actualizar de nuevo el instrumento, fue hasta entonces donde el proceso de validación concluyó, dando como resultado el instrumento de evaluación validada y lista para ser realizada una prueba piloto. Se aplicó dicha prueba a diez personas con un perfil similar al futuro encuestado, obteniendo como resultado conocer el tiempo de aplicación promedio y considerar cualquier duda o inquietud por parte del encuestado con respecto al instrumento de evaluación como estructura, contenido e interpretación de ítems.

Donde se obtuvo que el tiempo promedio de aplicación es de 12.38 minutos, también se encontró por comentarios y dudas por parte de esas personas encuestadas que en algunas ocasiones el instrumento aun seguía siendo muy personal con el encuestado, ya que en el ítem 18 y 33 comprometía mucho al mismo. Después de haber tomado en cuenta las observaciones de la prueba piloto se consideraron y se modificó el instrumento de evaluación para su aplicación.

### **Planear la aplicación del instrumento**

Para elaborar este paso se convocó a junta con el jefe del Departamento para planear y determinar el día de la aplicación del mismo, la hora y la fecha, con el fin de evitar demoras en la aplicación y molestias con el personal que sería evaluado.

Al realizar la aplicación del instrumento se obtuvieron diferentes reacciones por parte del personal al momento de ser evaluado, las cuales se presentan a continuación:

- Interés y desinterés en algunos casos.
- Resistencia por falta de tiempo.
- Renuencia a ser evaluado (temor).

Estas reacciones al momento de ser evaluados nos muestran ya por sí mismas una resistencia al cambio, causado por la evaluación la cuales también fueron consideradas. A pesar de estas reacciones la evaluación no se vio interrumpida por ninguna de estas causas.

### **Organizar información**

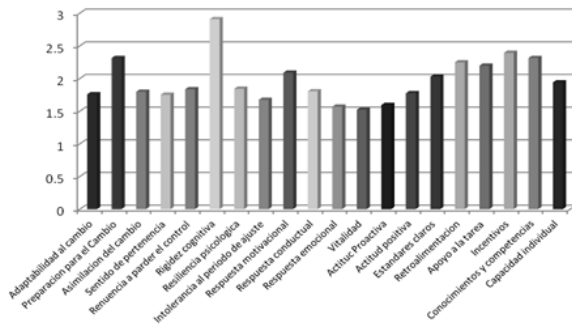
Para desarrollar este paso fue necesario tabular toda la información generada por los resultados de los instrumentos aplicados.

Siguiendo el formato de matriz de resultados propuesto esto con la finalidad de realizar una matriz donde verían expuestos los resultados según el factor y el área de Departamento.

Con estos datos dentro de la matriz se generaron datos de estadística descriptiva utilizando promedios matemáticos de los conjuntos de respuestas por pregunta, factor y por área. También se generaron medianas para el análisis pero se concluyó que las medianas solo ubicaban las respuestas en números enteros en los rangos planteados de la resistencia, considerando que se perdía información numérica decimal valiosa para el análisis de los niveles de resistencia al cambio organizacional, por lo que se decidió utilizar los promedios ya que mostraban un valor más representativo y real de la resistencia evaluada.

### **Analizar información de los resultados**

Con la matriz llena de los resultados obtenidos con el instrumento de evaluación de la resistencia al cambio organizacional y a calculados los promedios de respuesta del personal por cada factor lo que nos indica cuanta resistencia presenta el Departamento por factor. Estas cifras fueron de gran ayuda para analizar visualmente el comportamiento de la resistencia al cambio a través de sus diferentes factores (Ver figura 1).



**Figura 1** Gráfica de resultados por factores de resistencia al cambio.

En la gráfica de resultados por factores de resistencia al cambio se puede observar que la resistencia evaluada va de 1.5 a 2.9, lo que indica que está entre el rango óptimo y el alarmante. También se observa como despuntan los factores con mayor nivel de resistencia manifestada, lo cual indica que son algunos factores los que provocan un gran parte del la resistencia general del Departamento.

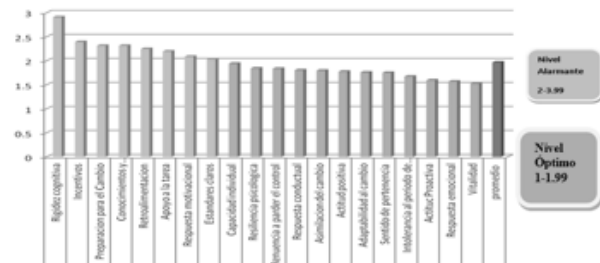
**Análisis de resultados de la resistencia por factores**

Para la identificación de los factores con mayor resistencia se ordenaron de manera descendente, de mayor a menor los promedios de respuesta. También se ubicaron en los rangos establecidos para la interpretación de resultados del instrumento de evaluación (ver tabla 1).

#	Factor	Promedio de respuesta.
6	Rigidez cognitiva	2.908496732
18	Incentivos	2.392156863
2	Preparación para el cambio	2.31372549
19	Conocimientos y competencias	2.31372549
16	Retroalimentación	2.247524752
17	Apoyo a la tarea	2.196078431
9	Respuesta motivacional	2.088235294
15	Estándares claros	2.029411765
20	Capacidad individual	1.941176471
7	Resiliencia psicológica	1.843137255
5	Renuencia a perder el control	1.836601307
10	Respuesta conductual	1.803921569
3	Asimilación del cambio	1.797385621
14	Actitud positiva	1.774509804
1	Adaptabilidad al cambio	1.758169935
4	Sentido de pertenencia	1.751633987
8	Intolerancia al periodo de ajuste	1.673202614
13	Actitud proactiva	1.594771242
11	Respuesta emocional	1.568627451
12	Vitalidad	1.522875817
	Promedio	1.967768394

**Tabla 1** Tabla descendente de promedio de respuesta por factores.

El análisis se desarrolló con base a la elaboración de la gráfica descendente de los valores arrojados por cada factor la gráfica se presenta a continuación como se ordenaron según su nivel de resistencia (ver figura 2).



**Figura 2** Gráfica descendente de promedio de respuesta por factores.



En el análisis de la gráfica y la tabla se pudo observar que en promedio el Departamento de Laboratorios y Audiovisuales tiene como promedio un nivel de resistencia de 1.96 y el 40% de los factores caen en un nivel alarmante por su ubicación en los rangos. De esos 8 factores alarmantes el 25% hacen referencia directamente al personal y el 75% son resistencias por parte del tipo de liderazgo que reciben los individuos que laboran. Los demás factores se identifican como factores con niveles óptimos de resistencia, es decir el grado de resistencia por parte de estos factores están dentro de lo permitido y tolerante para el desempeño del cambio. También se identificaron los cuatro factores con mayor índice de resistencia organizacional presentada por el Departamento que son los siguientes:

- Rigidez cognitiva.
- Incentivos.
- Preparación para el cambio.
- Conocimientos y competencias.

Con el objetivo de identificar los pocos vitales y los muchos triviales según la teoría de Pareto del 20-80 se realizó un análisis basado en la frecuencia en la que el factor es manifestado como el de mayor nivel de resistencia por cada empleado. Para esto se determinó que factor muestra más nivel de resistencia por persona, es decir a cada encuestado se le identificó que factor tenía mayor nivel de resistencia, para después determinar la frecuencia de cada factor.

### Análisis de resultados de la resistencia por área

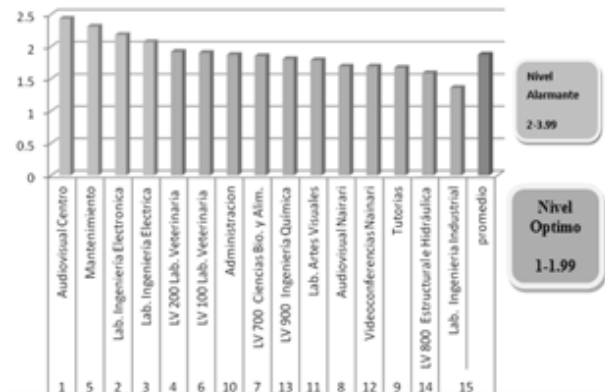
Saber qué área del Departamento de Laboratorios y Audiovisuales muestra más resistencia al cambio, es vital para identificar los puntos donde el Departamento está teniendo mayor indicador de resistencia, y así pueda ser considerada la resistencia a la hora de implementación de mejoras en esas áreas y que el cambio efectuado se dé sin problemas.

Para analizar la resistencia al cambio que presenta el Departamento se generó una tabla en donde se muestran los promedios de puntaje de resistencia al cambio organizacional la que engloba el resultado de todos los factores por cada área (ver tabla 2).

#	AREA	PROMEDIO
1	Audiovisual Centro	2.4342
5	Mantenimiento	2.3123
2	LV 1100 Laboratorio de Ingeniería Electrónica	2.1825
3	LV 1100 Laboratorio de Ingeniería Eléctrica	2.0702
4	LV 200 Laboratorio de Veterinaria	1.9193
6	LV 100 Laboratorio de Veterinaria	1.9026
10	Administración	1.8722
7	LV 700 Laboratorio de Ciencias Biológicas y Alimentarias	1.8538
13	LV 900 Laboratorio de Ingeniería Química	1.807
11	AV 1700 Laboratorio de Artes Visuales	1.7895
8	Audiovisual Nairari	1.6912
12	Videoconferencias Nairari	1.6912
9	Tutorías	1.6725
14	LV 800 Laboratorio Estructural e Hidráulica	1.5877
15	LV 1200 Laboratorio Integral de Ingeniería Industrial	1.3596
	Promedio general	1.9678

**Tabla 2** Tabla descendente de promedio de respuesta por área.

En el análisis de la tabla se concluye que el 27% de las aéreas manifiestan resistencia al cambio. Al igual que la tabla de promedios respuesta por factores, también se generó una gráfica para la identificación visual de las áreas del Departamento con mayor nivel de resistencia las cuales se pueden visualizar en la siguiente figura (ver figura 3).



**Figura 3** Gráfica descendente de promedios de respuesta por área del departamento.

En este diagrama se puede observar como despuntan cuatro áreas del Departamento con un nivel de resistencia considerable los cuales son comprendidas como áreas en las que el personal presenta conductas y actitudes no adecuadas para la implementación de mejoras y cambios a los métodos de trabajo y que deben ser tratados para aumentar la disponibilidad a cambios en el futuro. Las áreas del Departamento considerados como alarmantes son los siguientes:

- Audiovisual Centro
- Mantenimiento
- Laboratorio de Ingeniería Electrónica
- Laboratorio de Ingeniería Eléctrica

**Análisis de resultados relevantes**

Además de la identificación de estos puntos amarillos considerados como alarmantes y como áreas de oportunidad de mejora se analizaron las preguntas las cuales nos indican de una forma más directa las fallas del personal y de la organización del Departamento.

A continuación se presentan los cuatro ítems con mayor puntaje con su promedio de respuestas ubicadas en los rangos como alarmantes (ver tabla 3).

Número de ítem	Promedio de respuesta	Ítem redactado	Factor	Observación
20	3.39	Cambio de punto de vista con facilidad	Rigidez cognitiva	El 52% de los encuestados no cambian su punto de vista fácilmente
19	2.68	Una vez que he hecho planes es muy posible que los cambie	Rigidez cognitiva	El 25% contestó que no es posible cambiar sus planes
6	2.5	Cuando ingrese a laborar a la empresa recibí un entrenamiento adecuado para realizar mi trabajo	Preparación para el cambio	El 23% contestó que no recibió entrenamiento adecuado para realizar su trabajo
55	2.39	Recibí capacitación adecuada para adquirir habilidades	Conocimiento y competencias	El 17% contestó que no recibió capacitación para habilidades

**Tabla 3** Ítems con alta resistencia.

Estas observaciones son consideradas como relevantes de la resistencia, ya que ante estas situaciones de cambio establecidos por la dirección del Departamento, el personal presenta alto grado de rigidez cognitiva, debido a que se les complica cambiar sus paradigmas o mapas mentales, lo cual dificulta que la adopción de nuevas formas de trabajo y hábitos se arraigue al personal eficazmente. También al no ser considerados para la planeación de los cambios, se puede asumir que se sienten resentidos con la organización y se rehúsan o desconocen cambios aplicados sin su consideración según Oreg.(2007).

Tomando en cuenta que los ítems del instrumento de evaluación son las causas de la resistencia del Departamento, ya que son los indicadores de cada factor, se elaboró un diagrama de Pareto creado en base a la frecuencia en la que el personal presenta la causa con alto puntaje de resistencia.



- Sentido de pertenencia
- Conocimientos y competencias
- Resiliencia psicológica
- Respuesta motivacional
- Incentivos
- Estándares claros
- Asimilación del cambio
- Actitud positiva
- Realimentación

Algunos de estos elementos coinciden con los resultados de la auditoría N° 20 en sus no conformidades de los requisitos; 6.2.2, 8.3 y 8.5.2 los cuales hacen referencia a; competencia, toma de conciencia y capacitación, control de productos no conformes y acciones correctivas. Se determina que al personal se le dificulta la asimilación de nuevas ideas y el cambio de mapas mentales, aunado a que la alta dirección se muestra deficiente ante el cumplimiento de los elementos necesarios para el desempeño adecuado del personal como lo son; capacitación e información adecuada, incentivos, motivación, estándares y objetivos claros, conciencia de la importancia de los cambios y realimentación oportuna.

Propuesta de mejora para la disminución de la resistencia al cambio organizacional para las áreas de oportunidad detectadas

Utilizando el formato de propuesta de mejora se generó el plan para la disminución de la resistencia, en este formato se define el título del plan y la fecha en la que se realizó.

En el se describe brevemente la problemática a resolver donde se menciona el planteamiento del problema y el diagnóstico de la evaluación. Después se redactó el objetivo del plan, dentro de una tabla se indican; la meta, las líneas de acción, los responsables de dichas acciones (ver tabla 4).

Meta de mejora	Línea de acción	Responsable
Disminuir la resistencia a un promedio general de 1.65	Crear programa de estímulos por desempeño	Jefe de Departamento
	Establecer estándares y objetivos claros.	Jefe de Departamento
	Crear programa de propuestas para la mejora continua	Asistente de metodologías de apoyo a la estrategia
	Desarrollar metodología de lanzamiento y aplicación de mejoras.	Jefe de Departamento
	Fomentar la innovación en el trabajo.	Supervisores
	Generar programa de realimentación de desempeño.	Supervisores

**Tabla 4** Propuesta de mejora.

Según los resultados de la evaluación de la resistencia al cambio organizacional, se identificaron niveles de la resistencia alarmantes los cuales deben de disminuirse para que los cambios actuales y futuros se adopten eficientemente en la cultura organizacional del personal del Departamento de Laboratorios y Audiovisuales.

## Conclusiones

Toda organización tiene la capacidad de adaptación a las diferentes transformaciones que sufra el medio ambiente interno o externo, mediante el proceso de aprendizaje, estas variaciones que sufren las organizaciones se traducen en un nuevo comportamiento organizacional.

Tomando como base lo anterior, se planteó un objetivo para este proyecto, el cual consistió en evaluar la resistencia al cambio organizacional del personal del Departamento de Laboratorios y Audiovisuales de ITSON Náinari, con el fin proponer acciones que disminuyan dicha resistencia, el cual fue alcanzado en su totalidad ya que gracias al diseño y elaboración del instrumento de evaluación, se identificaron los cuatro factores con mayor índice de resistencia organizacional presentada por el Departamento que son los siguientes: rigidez cognitiva, preparación para el cambio, incentivos así como conocimientos y competencias.

Entre los principales resultados generados por la aplicación del instrumento, mostró que la resistencia al cambio organizacional fue de 1.96, también se observó que el factor de rigidez cognitiva presenta mayor resistencia al cambio manifestada por el personal, aunque en general tuvieron un nivel aceptable de resistencia organizacional que indica actitudes y hábitos favorables para la aplicación de cambios, se encuentran a un paso de entrar a niveles alarmantes, por lo que se identificaron zonas de oportunidad como lo son; crear programa de estímulos al desempeño, dar seguimiento a capacitaciones de la certificación y mejorar el liderazgo junto con el tipo de dirección que imparten los superiores.

Cabe señalar que se elaboró un diagrama de Pareto con el fin de identificar las causas que provocan la resistencia. En el análisis de estas causas se determinó que el 47% provienen de las actitudes y conductas del personal, y el otro 53% se muestra por parte de la dirección del Departamento.

Por último es importante señalar que según los resultados de la evaluación de la resistencia al cambio organizacional, se identificaron niveles de la resistencia alarmantes los cuales deben de disminuirse para que los cambios actuales y futuros se adopten eficientemente en la cultura organizacional del personal del Departamento de Laboratorios y Audiovisuales.

Se concluye que el personal cuenta con nivel alarmante de rigidez cognitiva lo que no le permite adoptar fácilmente como suyas, las nuevas ideas o modificaciones de trabajo, y les resultan indiferentes las mejoras que se apliquen en la organización. Aunada la rigidez cognitiva junto con la falta de liderazgo, generan una situación resistente a los posibles cambios que se presenten en el desarrollo de su trabajo.

## Referencias

- Avey, J., TS, W., & F, L. (2008). Can positive employees help positive organizational change? The journal of applied behavioral science.
- Bernárdez, M. (2006). Tecnología del desempeño humano. Mexico.
- Chiavenato, I. (2002). Administración de recursos humanos. Mc Graw Hill.
- Cummings, T. G. (2007). Desarrollo organizacional y cambio. Colombia: McGrawhill.
- Daft, R. L. (2004). Teoría y diseño organizacional. Mexico: Cengage Learning editores S.A.
- Deming, E. (1952). Quality, productivity and competitive advantage. SF: MacGraw-Hill.

Freemont, K. E., & Rosenzweig, J. (2000). Administración en las organizaciones. Enfoque de sistemas y contingencias. México: McGRAW-HILL.

Guerra, I. (2007). Evaluación y mejora continua. Mexico: Author House Editorials.

Huerta, J. (2005). Procedimiento para redactar y validar estudios de investigación y evaluación.

Malott, M. E. (1998). Gerencia de Sistemas Conductuales y Cambio Organizacional. Revista latinoamericana de psicología .

Maslow, A. (1993). The Developing Person through the Life Span. Kairós.

Oreg, S. (2007). Resistencia al cambio. El desarrollo de una medida de las Diferencias Individuales.

Papalia, D. (2003). Desarrollo humano. México : McGraw-Hill.

Peter, J. (2007). Sociedad anarquista. Inglaterra: Spr.ru.

Robbins, S. (1999). Gestión del cambio organizacional estratégico. Naucalpan, Juarez Edo. México: Prentice-hall, hispanoamericana, s.a.

Worley, c. (2007). Desarrollo organizacional y cambio. Cengage Learning Editores.

Chirinos, N. (2009). Sensibilidad al cambio. [www.slideshare.net/naborchirinos/resistencia-al-cambio-5822905](http://www.slideshare.net/naborchirinos/resistencia-al-cambio-5822905).

ITSON. (2012). Historia ITSON. <http://www.itson.mx/Universidad/Paginas/historia.aspx>.

ITSON. (2010). <http://www.itson.mx/Universidad/Paginas/procesos.aspx>

Lewin, K. (1991). Teoría del cambio planificado. Alemania: [www.bnm.me.gov.ar](http://www.bnm.me.gov.ar).

Leftcovich, M. (2006). Gerencia del cambio. [www.degerencia.com/articulo/superando\\_la\\_resistencia\\_al\\_cambio](http://www.degerencia.com/articulo/superando_la_resistencia_al_cambio).

Lozada, F. (2008). Desarrollo organizacional y el cambio. Mexico: [www.acofi.edu.co/documentos/listado\\_orales\\_2012.xls](http://www.acofi.edu.co/documentos/listado_orales_2012.xls).

## Análisis estratégico para el desarrollo de las Pymes manufactureras en la región de la Chontalpa, Tabasco

DE LA CRUZ-ALCUDIA, Abi Roxana\*†, LIGONIO-HERNÁNDEZ, Nínive, HERRERA-JIMÉNEZ, Laura Elena y JIMÉNEZ-BAEZA Alberto Enrico

*Universidad Politécnica del Golfo de México, Carret. Fed. Malpaso-El Bellote Km. 11, Monte Adentro, Paraíso, Tabasco*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipyme) en México, constituyen una parte fundamental de la economía del País, representan el 99.7% de las 5.14 millones de unidades económicas que existen en el país, contribuyendo a la generación de muchos empleos, el 95% del total de unidades económicas cuenta con 10 personas laborando en una microempresa (Inegi, 2010). Por lo que se hace necesario fortalecer su gestión para mejorar y/o alcanzar el éxito competitivo, gestión donde el liderazgo desempeña un papel fundamental para conocer y aplicar las estrategias que mejoren la competitividad de la empresa. El objetivo del siguiente trabajo es Analizar la situación de las Pymes manufactureras de la Región de la Chontalpa, Tabasco, para determinar en una segunda etapa, las fortalezas competitivas y conocer las principales dificultades para su desarrollo, que permita elaborar propuestas de actuación que contribuyan a su competitividad. Los resultados indican que existen muchas áreas de mejora en las Pymes de esta región, con la finalidad de posicionar al sector manufacturero en un mercado que cada vez se encuentra inmerso dentro la globalización y ante la llegada de nuevas empresas transnacionales, es urgente diseñar estrategias adecuadas para potenciar sus recursos y las oportunidades del entorno.

### Pymes, estrategias, competitividad

**Citación:** DE LA CRUZ-ALCUDIA, Abi Roxana, LIGONIO-HERNÁNDEZ, Nínive, HERRERA-JIMÉNEZ, Laura Elena y JIMÉNEZ-BAEZA Alberto Enrico. Análisis estratégico para el desarrollo de las Pymes manufactureras en la región de la Chontalpa, Tabasco. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:117-130

### Abstract

The Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Mexico, are an essential part of the country's economy, accounting for 99.7% of the 5.14 million economic units in the country, contributing to the creation of many jobs, 95 % of economic units has 10 people working in a small business (INEGI, 2010). So it is necessary to strengthen its management to improve and / or achieve competitive success, management where leadership plays a key to understand and implement strategies that improve business competitiveness paper. The aim of this paper is to analyze the situation of manufacturing SMEs in the region Chontalpa, Tabasco, to determine in a second step, the competitive strengths and the main difficulties for its development, allowing develop proposals for action that contribute to their competitiveness. The results indicate that there are many areas for improvement in SMEs in the region, in order to position the manufacturing sector in a market that is increasingly inmerso within globalization and before the arrival of new transnational corporations, it is urgent to design appropriate strategies to leverage their resources and opportunities in the environment.

### SMEs, strategies, competitiveness

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: acruz@upgm.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El entorno empresarial no es estático sino dinámico, por lo que se hace necesario un profundo conocimiento de las organizaciones, para identificar cuáles son los factores que se convierten en los elementos claves de su éxito competitivo, de manera que puedan posicionarse en un determinado mercado, mantenerse y mejorar esa posición.

En la actualidad ser competitivas es vital para la supervivencia de las organizaciones. La globalización, una mayor competitividad y los cambios constantes demandan que las organizaciones diseñen procesos y estrategias que les permitan alcanzar el éxito competitivo o mejorar su posición competitiva.

El desafío de mantenerse en el mercado requiere ser afrontado a través de un análisis estratégico, que permita conocer las principales fortalezas y las dificultades que enfrentan las pymes para lograr un mejor posicionamiento, ante la llegada de productos de todas partes del mundo.

El conocimiento de los recursos estratégicos, contribuirá a profundizar en el conocimiento de las Pymes, al mismo tiempo que será de utilidad para la gestión práctica de este tipo de empresas. Para que las Pymes mejoren su posición relativa respecto a su competencia, es necesario que los directivos sean capaces de identificar las áreas clave de gestión, es decir, aquellos elementos que la empresa debe asegurar para ser competitiva.

El objetivo del siguiente trabajo es realizar un análisis de la situación de las Pyme manufactureras, considerando su estructura organizativa, estrategias y principales factores competitivos.

El presente trabajo está estructurado de la siguiente forma: en primer lugar, se presenta una revisión de literatura de las principales alternativas teóricas para explicar la consecución del éxito competitivo, entre ellas la teoría de los recursos y capacidades y el análisis del entorno competitivo a través del modelo establecido por Porter (1985). Se presenta la metodología, los resultados obtenidos y las conclusiones del trabajo.

## Revisión de literatura

De acuerdo a Cardona (2011), la teoría de recursos y capacidades plantea que las organizaciones son diferentes entre sí en función de los recursos y capacidades que poseen en un momento determinado y de acuerdo a las características propias de cada empresa. Esta teoría nos permite enfocar el análisis interno hacia los aspectos más relevantes del interior de la organización, como base para el planteamiento estratégico general y de los recursos humanos. También es una herramienta que permite determinar las fortalezas y debilidades internas de la organización. De acuerdo esta teoría la única forma de conseguir ventajas competitivas sostenibles es a través del desarrollo de capacidades distintivas.

Según Wernerfelt (1984) “la eficiencia adquirida por una empresa es función de los recursos y capacidades distintivas que la misma controla, los cuales son fuente de sinergia y de ventajas competitivas porque provienen del aprendizaje colectivo y exclusivo de la organización que compite en mercados imperfectos”. Barney en 1991 argumentó que “los recursos de la empresa incluyen todos los activos, capacidades, procesos organizativos, características de la empresa, información, conocimientos que son controlados por ella y que le permiten concebir y desarrollar estrategias para aumentar su eficacia y eficiencia”.



Esta teoría tiene gran influencia en la dirección estratégica ya que representa un marco conceptual, una forma de ver y entender la empresa. Además la elaboración de estrategias para la empresa se hace teniendo en cuenta sus recursos y capacidades.

Según el modelo expresado por Grant (2006), la empresa interacciona los elementos que integran la estrategia –sus objetivos y valores, los recursos y capacidades y la estructura y sistemas-, con el entorno competitivo, conformándose un nexo que se concreta en la necesidad de realizar ajustes estratégicos continuos.

Quinn (1980) define que “Una estrategia es el modelo o plan que integra en un todo coherente los principales objetivos, políticas y secuencias de acción de una organización. Una estrategia bien formulada ayuda a ordenar y asignar los recursos de una organización de una forma única y viable, basada en las competencias y carencias internas relativas a ésta, los cambios previsibles del entorno y las eventuales maniobras de adversarios inteligentes”, más tarde referenciado por Grant en 2006.

En el enfoque que busca las fuentes de las ventajas competitivas no externamente, sino al interior de la organización, se destaca la relevancia de los recursos y capacidades para crear, mantener y apropiarse de los beneficios potenciales que generan las ventajas competitivas sostenibles (Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Peteraf, 1993; Teece et al., 1997; Grant, 2004).

Las líneas del pensamiento sobre estrategia convergen a la perspectiva de su configuración y de las capacidades dinámicas teniendo en cuenta los permanentes cambios del entorno, las condiciones competitivas, la capacidad proactiva y de innovación empresarial.

Así como generando recursos y capacidades únicos y heterogéneos y ventajas competitivas sostenibles (Minzberg, 1994; Teece et al., 1997).

Como conclusión establecer la ventaja competitiva a través del desarrollo y despliegue de los recursos y capacidades, se ha convertido en el objetivo principal de la estrategia (Grant, 2006), debido a que como menciona Andrews “los recursos y competencias son distintivos o superiores a los de sus rivales pudiendo favorecer las bases para la ventaja competitiva de la empresa si son utilizados correctamente ante las oportunidades del entorno”.

### **Análisis del entorno competitivo**

Según Porter (1982), “la esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente”.

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis del entorno empresarial utilizando el Modelo de Competitividad propuesto por Michael Porter, mostrando como las fuerzas que lo componen inciden directamente en el funcionamiento interno de las empresas, condicionando frecuentemente sus estrategias e influyendo, por lo tanto, en sus resultados.

Las Cinco Fuerzas de Porter es un modelo holístico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. También llamado “Modelo de Competitividad ampliada de Porter”, ya que explica mejor de qué se trata el modelo y para qué sirve, constituye una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa a través del estudio de la industria o sector a la que pertenece.

Este modelo presenta un esquema simple para poder formular un análisis de cada sector industrial, a través del cual la empresa puede determinar su posición actual para seleccionar las estrategias a seguir.

Porter postula que hay cinco fuerzas que conforman la estructura de una industria y que influyen en los precios, costos y requerimientos de inversión, estas fuerzas son: Poder de negociación con los clientes, poder de negociación con los proveedores, amenaza de nuevos competidores, amenaza de productos sustitutos, rivalidad entre competidores.

Como conclusión principal de este modelo, se tiene que es altamente necesario comprender el funcionamiento del entorno, así como la medida en que sus fuerzas se relacionan con las organizaciones y afectan sus formas de operar.

### Planeación Estratégica

La Planeación estratégica es el proceso de crear y mantener una congruencia estratégica entre las metas y capacidades de la organización y las oportunidades cambiantes del entorno en el que opera.

Tiene por objeto fijar un curso de acción, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones y la determinación del tiempo y los recursos necesarios para su realización. Es importante analizar el contexto interno y externo de la empresa, ya que se debe identificar oportunidades y amenazas y determinar fortalezas y debilidades, que les permitan formular las estrategias adecuadas a sus objetivos.

Muchas investigaciones se han orientado hacia la relación entre la Planeación estratégica y el desempeño de las organizaciones, confirmando una relación positiva entre ambas (Robinson, 1982; Bracker, Keats y Pearson, 1988; Bracker y Pearson, 1986).

Entre las tipologías estratégicas más utilizadas y aceptadas en la literatura es la propuesta por Miles y Snow (1978). Raymond Miles y Charles Snow realizaron diversos trabajos de campo y de investigación cubriendo distintos tipos organizacionales y desarrollaron una tipología de estrategias de adaptación, relacionadas al proceso de adaptarse a su contexto. Ellas son:

- 1.- De tipo defensiva
- 2.- De tipo exploradora
- 3.- De tipo analizadoras
- 4.- De tipo reactiva

Los autores sugieren que la estrategia de tipo defensiva corresponde a organizaciones que se concentran en un estrecho y limitado ámbito del producto-mercado, son expertas en un área determinada, no buscan nuevas oportunidades fuera de su negocio, sino que tratan de proteger su sector del mercado. Necesitan pocos ajustes en tecnología, estructura o procesos. Enfatizan la reducción de costos y el incremento de la eficiencia.

La estrategia de tipo exploradora es el opuesto al de los defensivos, ya que buscan continuamente nuevas oportunidades de mercado mediante procesos de innovación y desarrollo de productos. Actúan rápidamente ante las tendencias emergentes del entorno y suelen propiciar cambios en el sector. Disponen de tecnologías muy flexibles, razón por la que puede verse afectada su eficiencia interna.

Al adoptar una estrategia analizadora las organizaciones actúan de modo defensivo o explorador dependiendo del entorno en el que se encuentren y del equilibrio que requieran. Cuando sus entornos son estables las organizaciones operan rutinaria, formal y eficientemente a través de estructuras y procesos formales; en entornos turbulentos son seguidores de los competidores más innovadores tratando de adoptar con rapidez las ideas que parezcan más prometedoras.

Las organizaciones que adoptan una estrategia reactiva, se caracterizan por la inestabilidad e inconsistencia debido a su incapacidad para responder a los cambios del entorno ya que carecen de una estrategia consistente y clara.

#### Metodología

Como se mencionó anteriormente, esta investigación analiza la situación actual de las Pymes manufactureras de la región de la Chontalpa, Tabasco.

Esta investigación es de corte cualitativo al identificar mediante entrevistas directas a los gerentes de las pymes de la región de la Chontalpa, Tabasco, las fortalezas competitivas y conocer las principales dificultades para su desarrollo; la información que se obtuvo de las encuestas, fue analizada de forma detallada. Así mismo, la observación directa y las experiencias del investigador forman parte de este análisis.

Por otra parte es documental y de campo, bajo el método descriptivo, mediante la aplicación de encuesta a una muestra de las pymes establecidas en la Región de la Chontalpa, Tabasco, para después analizar los resultados y llegar a una conclusión.

#### Diseño de la Investigación

Durante el desarrollo de la presente investigación se recurrió a la secretaría de fomento económico de los municipios de la Chontalpa con la finalidad de conocer el número de Pymes manufactureras, sin embargo mucha información no estaba actualizada. Por lo que se procedió a realizar consultas en la web, identificando en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del Instituto de Nacional de Estadística, Geografía e Informática, un total de 52 empresas del sector manufacturero que se encuentran dentro del rango de pequeñas y medianas empresas en la región de la Chontalpa, Tabasco. Lo anterior con fundamento en la clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación (2009), en el que establece que las Pequeñas empresas son aquellas que tienen de 11 a 50 empleados y las empresas medianas de 31 a 250 empleados.

De acuerdo al número de Pymes manufactureras establecidas en la Chontalpa, se decide encuestar al total de la población.

Posteriormente se realizó una revisión sobre los instrumentos de recopilación de datos que ya fueron validados empíricamente en otras investigaciones, con la finalidad de elegir aquél que tenga una mayor validez y confiabilidad de acuerdo a parámetros estadísticos, destacando el instrumento de recopilación de datos utilizado por la fundación de investigación del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. para realizar un análisis estratégico de las Pymes a nivel nacional.

El cuestionario consta de 5 bloques: datos generales, percepción del clima y del entorno empresarial, estrategia y organización, tecnología, calidad, innovación y TIC, aspectos contables, financieros y técnicos, con un total de 23 reactivos.

Se inició la aplicación del instrumento mediante una entrevista personal a los gerentes y/o administradores de la pequeña y mediana empresa de la región de la Chontalpa, Tabasco. Sin embargo es importante mencionar que muchos de los gerentes de las Pymes mostraron resistencia y falta de disponibilidad para acceder a la entrevista, encuestando solamente a 40 pymes, que del total de las 52 empresas, representan un 77%.

**Resultados**

Las características generales de las pymes manufactureras encuestadas muestran lo siguiente:

La antigüedad media de las empresas es 18 años y están gestionadas por gerentes con una edad media de 49 años (Gráfico 1). El 67% de las empresas están regidas en el entorno familiar y el 22% están constituidas en sociedad mercantil (Gráfico 2). Sólo un 44% de las empresas están dirigidas por gerentes con estudios universitarios, el 56% solo tienen estudios a nivel técnico o bachillerato (Gráfico 3). Respecto al tipo de mercado al que orientan sus productos, el 69% es local, 26% estatal y solo un 4% es nacional (Gráfico 4). En contraparte el principal mercado de donde abastecen sus insumos se encuentra distribuido de la siguiente manera: el 63% estatal, el 23% local y sólo un 13% a nivel nacional (Gráfico 5).

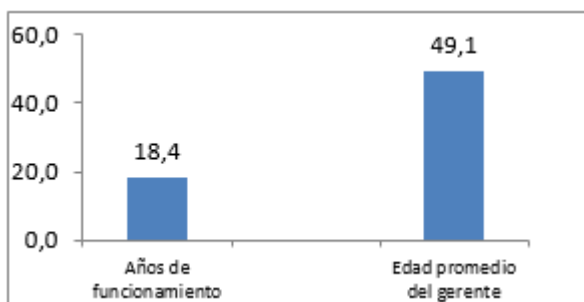


Gráfico 1

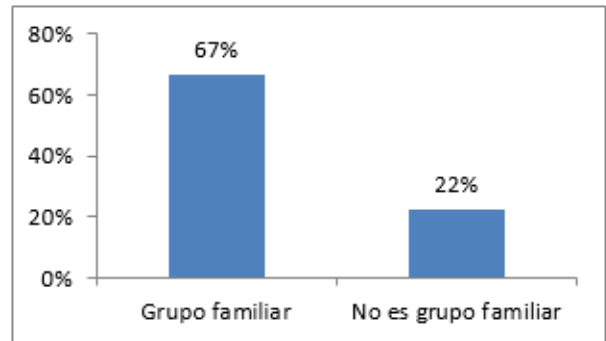


Gráfico 2

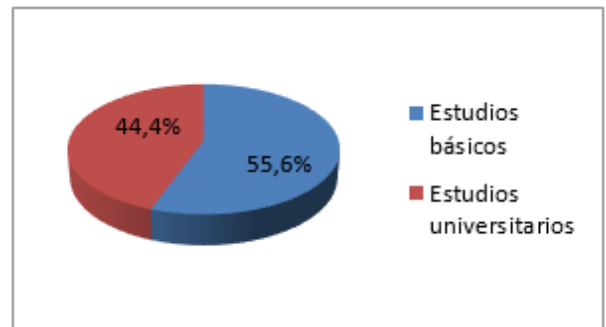


Gráfico 3

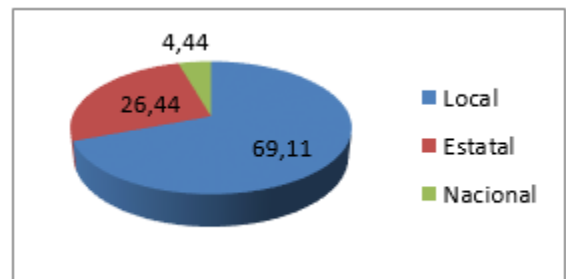


Gráfico 4

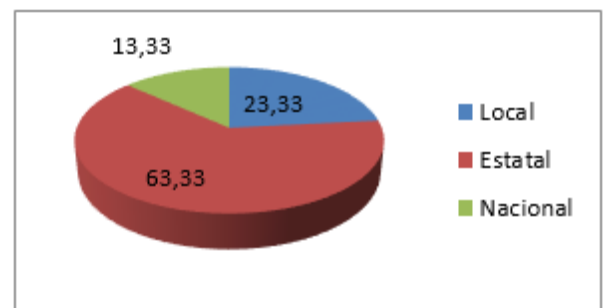


Gráfico 5

El promedio de empleados durante los dos últimos años (2013-2014) ha tenido un ligero crecimiento en el 2014 de un 27.7% con respecto al 2013. Sin embargo la tendencia hacia el año 2015 indica que un 67% de las empresas permanecerá con igual número de empleados, el 22% tendrá un aumento en uno o dos empleos y un 11% habrá disminución de personal (Gráfico 6).

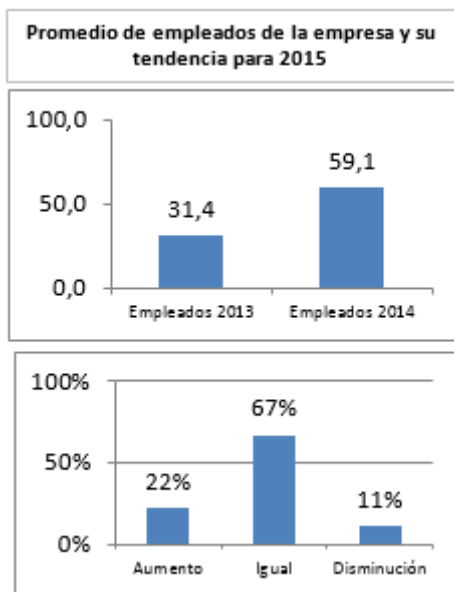


Gráfico 6

Por otra parte la percepción de los empresarios con respecto al clima empresarial en una escala del 0 al 10, el promedio en que fue evaluado es un de 7.3. El entorno general en que se desenvuelve la empresa en el 2015 con respecto al 2014, la mayor proporción de las empresas (44%) opina que es igual al año anterior, seguido de un 33% que consideran que ha mejorado y un 22% lo percibe como el peor clima empresarial. (Gráfico 7)

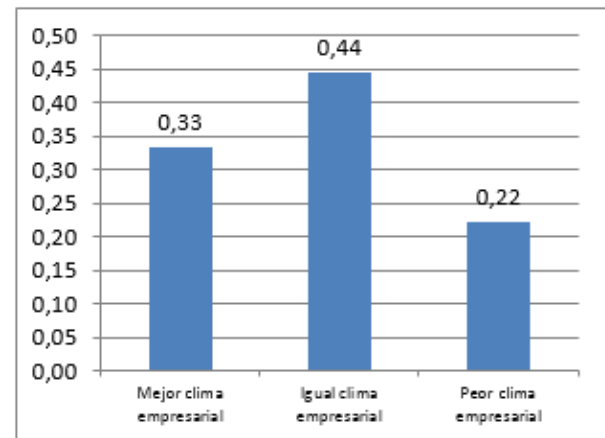


Gráfico 7

Como se indicó anteriormente, el modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter (1980) constituye una importante metodología para conocer cuáles son las principales características del entorno competitivo en que las Pymes manufactureras de la Chontalpa, Tabasco desarrollan sus actividades. Se analizaron las características del sector o industria medidas por cinco factores: rivalidad entre los competidores existentes, posibilidad de entrada de nuevos competidores, amenaza de productos sustitutos, poder de negociación de los compradores y poder de negociación de los clientes. En este sentido se preguntó a las Pymes que valorarán en una escala de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo) la incidencia de las cinco fuerzas competitivas en el desarrollo de sus actividades. (Gráfico 8).

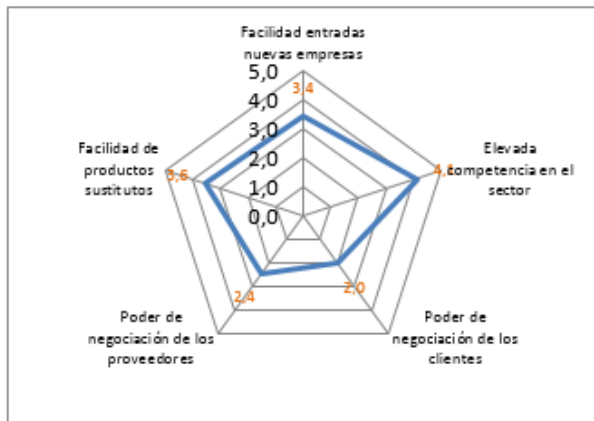


Gráfico 8

Como se observa, las empresas consideran que el factor de mayor relevancia es la elevada competencia en el sector (4.1), seguido de la facilidad de productos sustitutos (3.6) que se encuentra muy relacionado con la entrada de nuevas empresas en el sector (3.4). El factor competitivo menos valorado por las empresas se refiere al poder de negociación de los clientes (2.0), seguido del poder de negociación de los proveedores (2.4).

Con el objetivo de analizar si la empresa realiza o no actividades formales para identificar objetivos y metas, y en su caso, a que plazo la realiza, se preguntó a los gerentes y/o dueños de las Pymes manufactureras en la región de la Chontalpa, Tabasco, si realizaban el proceso formal de planeación estratégica y en caso afirmativo a qué horizonte temporal correspondía. En el siguiente cuadro, se muestra que solo un 44% de las empresas realizan planeación formal y de éstas un 75 % lo hacen con un horizonte temporal de un año, es decir, a corto plazo.

Planeación estratégica formal (%) y horizonte temporal (%)

No realiza	56
Si realiza	44
<b>Total</b>	<b>100</b>
Realiza a 1 año	75
Realiza a más de 1 año	25
<b>Total</b>	<b>100</b>

Para conocer el grado en que las Pymes establecen vínculos y relaciones con otras empresas, se planteó en la encuesta una pregunta relacionada a las alianzas o acuerdos de cooperación con otras empresas en los últimos dos años, para actividades comerciales, de compras y abastecimientos, de logística, de investigación, desarrollo e innovación.

Tipos de alianzas establecidas (%)

Comercialización	56%
Compras y abastecimientos	22%
Logística	22%
Investigación y desarrollo	11%

De acuerdo a la tabla anterior, se observa que los principales tipos de alianzas que realizan las pymes son en el rubro de comercialización y por el contrario en el que menos se ha establecido algún acuerdo es en el área de Investigación y Desarrollo.

Para analizar el comportamiento estratégico se preguntó a los gerentes y/o dueños de las Pymes de la Chontalpa sobre su estrategia competitiva, tomando como punto de referencia la clasificación de Miles y Snow (1978). Obteniendo que la mayoría de las empresas encuestadas han adoptado una estrategia de tipo reactiva y defensiva (40%), solo un 20% de ellas adoptan una estrategia analizadora y ninguna Pyme de esta región adopta una estrategia de tipo exploradora. (Gráfico 9).

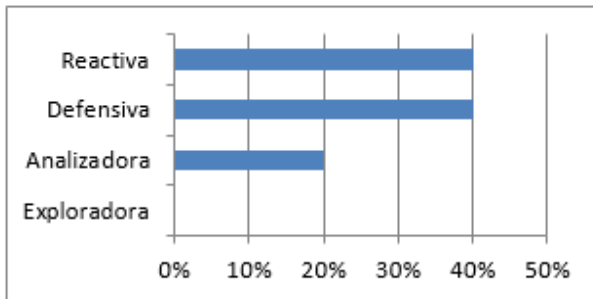


Gráfico 9

Para que una empresa se pueda gestionar eficientemente, se requiere una estructura organizacional con áreas bien delimitadas para asignar responsabilidades que contribuyan al logro de los objetivos. Las Pymes manufactureras de la Región de la Chontalpa, Tabasco, sólo tiene asignadas las siguientes áreas dentro de sus organizaciones: un 89% cuenta con departamentos o áreas de comercialización y/o ventas; seguido por departamentos de Administración y/o contabilidad así como de Operaciones y Compras con un 67%. Los departamentos con menos afluencia en las estructuras organizacionales de las Pymes de la Chontalpa son el de Investigación y Desarrollo con un 11% y el de Calidad con un 22%. (Gráfico 10).

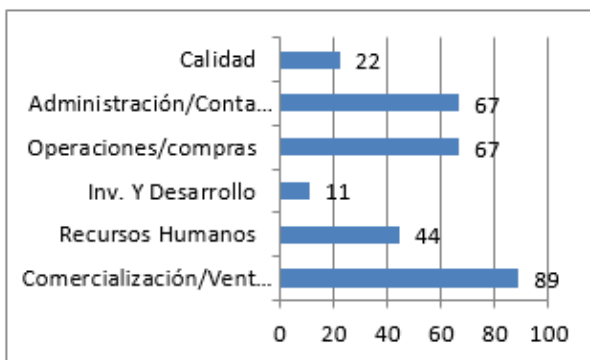


Gráfico 10

En general las empresas manufactureras de esta región de Tabasco, tienen como media en su estructura organizacional, un número de departamentos o áreas funcionales de 3.

Con referencia a las prácticas de recursos humanos más utilizadas por las pymes son Gestión de prevención de riesgos laborales y relaciones laborales; mientras que las menos utilizadas son evaluación del desempeño y planeación del personal. (Gráfico 11).

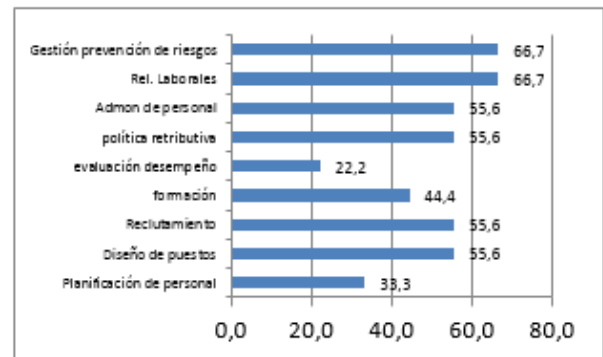


Gráfico 11

Es importante analizar cuál es la infraestructura tecnológica de la que disponen actualmente las Pymes de la Chontalpa en Tabasco, para ello se les solicitó a los gerentes y/o dueños de dichas empresas cuál era su percepción en cuanto a su nivel de desarrollo tecnológico, calificando un 11% de las empresas como una posición fuerte (realizan un desarrollo interno de la tecnología que utiliza), un 22% tienen una tecnología buena (la tecnología es adquirida y su uso les posiciona por delante de la competencia); el 44% de las empresas dispone de una tecnología sostenible (utilizan tecnologías idénticas a las de la mayoría de las empresas del sector y sólo realizan nuevas inversiones cuando se observa que la competencia obtiene buenos resultados; y un 22% tiene un tecnología débil (los principales competidores tienen una tecnología más eficiente o moderna). (Gráfico 12)

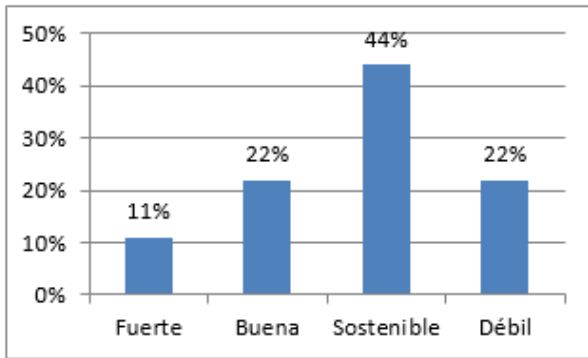


Gráfico 12

Con respecto a las prácticas tecnológicas que realizan las pymes, se observa que la mayoría de las empresas solo utilizan el email (89%), mientras que la que menos se utilizan es una intranet corporativa y la mercadotecnia por internet con un 33%. (Gráfico 13).

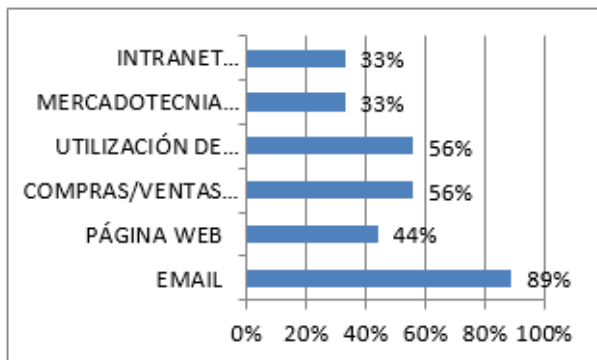


Gráfico 13

Se cuestionó también a los gerentes por la situación de su empresa con respecto a las certificaciones de calidad emitidas por empresas externas. Detectando que solo un 33% dispone de una certificación de calidad, un 23% se encuentran en proceso previo para obtenerla y la mayoría un 44% no la posee ni está en proceso de obtenerla. (Gráfico 14).

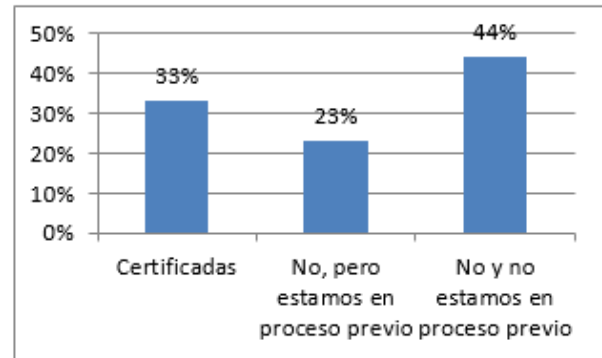


Gráfico 14

Para medir el rendimiento se han utilizado indicadores construidos a partir de la percepción del gerente de la empresa respecto de su posición competitiva. Se utilizan 8 variables de rendimiento basadas en una aproximación a la clasificación propuesta por Quinn y Rohrbaugh (1983). ¿Cuáles son los factores en los que los empresarios de las Pymes manufactureras de la Chontalpa, Tabasco opinan que están mejor que sus competidores? En el gráfico 15 se aprecia que los aspectos más favorables han sido: clientes más satisfechos y adaptación a los cambios. Contrariamente, opinan que están peor posicionados respecto a la rentabilidad de sus empresas.



Gráfico 15



Por último, es importante mencionar sobre la situación contable y financiera de las Pymes, para ello se cuestionó a los gerentes el uso que las empresas hacen de técnicas económico-contables, tales como la contabilidad de costos, la realización de presupuestos anuales y el análisis económico-financiero; así mismo se indagó sobre el uso que la empresa realiza de las distintas fuentes de financiamiento, entre ellas: utilidades retenidas, financiamiento externo y aumento de capital.

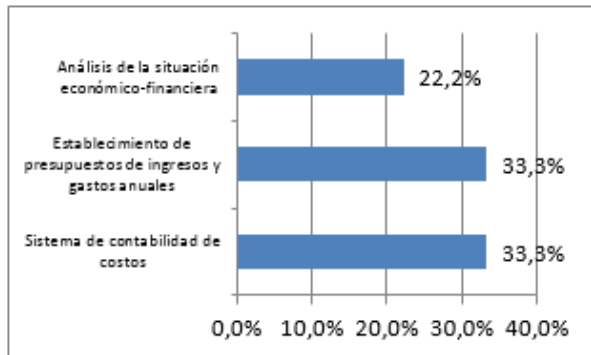


Gráfico 16

De acuerdo al gráfico anterior, las técnicas más utilizadas son establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales, aunque solo un 33% de las empresas utiliza esta práctica al igual que cuenta con un sistema de contabilidad de costos; y sólo un 22% realiza análisis de la situación económico-financiera de su empresa.

Con respecto a los tipos de financiamiento que más utiliza, la principal es financiamiento externo a través de préstamos bancarios con un 77.8%, seguida de las utilidades retenidas (55.6%) y la que menos se utiliza es el aumento de capital. (Gráfico 17)

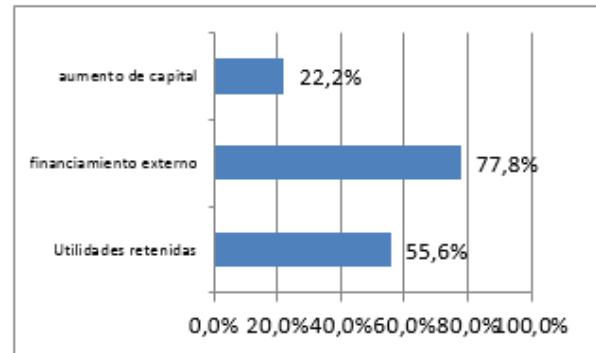


Gráfico 17

### Conclusiones

En esta investigación se ha presentado un análisis cualitativo sobre el panorama actual de la Pymes manufactureras en la región de la Chontalpa, Tabasco.

Los resultados indican que las empresas manufactureras establecidas en la Región de la Chontalpa, Tabasco, llevan en promedio 18 años, la mayoría se encuentra gestionada bajo un régimen familiar en el que sus dueños tienen una edad promedio de 49 años y con una formación académica en su mayoría de nivel técnico.

El principal tipo de mercado al que dirigen sus productos es local con un 69%, y de donde abastecen sus insumos es estatal con un 63%. Lo cual implica que las pymes de la Chontalpa requieren de nuevas estrategias para ampliar su cobertura de ventas fuera del mercado local, pero también se necesita un cambio estructural que permita adoptar nuevas formas de administrar sus empresas.

La tendencia con respecto al número de empleos en el 2015 es permanecer igual que en el 2014, solo un 22% considera un aumento y un 11% afirma que habrá disminución del personal, lo cual en su mayoría resulta favorable para la mayoría de las empresas un 67% en el que no habrá aumento pero tampoco disminución.

Los dueños de las Pymes perciben un clima empresarial regular, incluso un 44% manifiestan que es igual al año anterior, solo un 33% opinó que ha mejorado y un 22% lo percibe como el peor clima empresarial.

Con respecto a la valorización del entorno en el que desarrolla sus actividades y de acuerdo al modelo de Porter, las empresas consideran que el factor de mayor relevancia es la elevada competencia en el sector y menos valorado es el poder de negociación de los clientes, lo cual indica que hasta el momento los empresarios mantienen un control sobre las condiciones y precios de sus productos, con la observación que hacían muchos de los empresarios que estos se rigen por medio de la oferta y la demanda.

Se aprecia también que la mayoría (56%) de los empresarios no acostumbran a realizar una planeación estratégica formal y de quienes la realizan es a un corto plazo. Sin una buena planeación las empresas del sector manufacturero no podrán diseñar las estrategias adecuadas para poder competir en un entorno cambiante.

Por otra parte, los acuerdos y alianzas de cooperación que las Pymes manufactureras de la Chontalpa aplican con mayor frecuencia son las relacionadas con la comercialización de sus productos pero éstos acuerdos siguen siendo a nivel local; acuerdos o alianzas en el área de investigación y desarrollo son mínimos.

De acuerdo con la clasificación de Miles y Snow, la estrategia que más siguen las Pymes manufactureras de la Chontalpa es una estrategia de tipo reactiva y defensiva; no existe en el sector manufacturero empresas que adopten una estrategia exploradora, que son aquellas que realizan cambios y mejoras en los productos y mercados con relativa frecuencia, tratando de ser la primera en desarrollar nuevos productos, aún con el riesgo de que estas innovaciones no tengan éxito.

Las Pymes de la Chontalpa, reflejan una débil estructura organizacional, de acuerdo a observaciones realizadas la mayoría de su personal realiza múltiples tareas, en ocasiones es una sola persona quien se encarga de realizar actividades de gerencia, de contabilidad y recursos humanos. Los departamentos más desarrollados son los de Administración y Operaciones/compras con un 67%; y los de investigación y desarrollo y calidad son los que menos desarrollados se encuentran en la estructura organizativa de dichas empresas.

Las prácticas de recursos humanos que más utilizan son la Gestión de prevención de riesgos laborales, mientras que las menos utilizadas son evaluación del desempeño y planeación del personal. Los gerentes no le dan importancia a estos últimos dos factores, omitiendo que al evaluar el desempeño de su personal les permitiría detectar áreas de mejora para una mayor productividad.

La percepción de los gerentes con respecto a su nivel de desarrollo tecnológico, es que solo un 11% de las empresas califican como una posición fuerte, es decir que realizan un desarrollo interno de la tecnología que utilizan). La mayoría de las empresas perciben que su tecnología es sostenible, utilizan tecnologías idénticas a las de la mayoría de las empresas del sector y sólo realizan nuevas inversiones cuando se observa que la competencia obtiene buenos resultados.

Entre las prácticas tecnológicas que más utilizan las pymes se distingue el uso del email (89%) y las que menos se utilizan es la intranet corporativa y la mercadotecnia por internet. Existen grandes áreas de oportunidad en este rubro, pues actualmente hacer uso de las tecnologías de información para promocionar y difundir sus productos es de vital importancia.

Ante un mercado globalizado, es importante que las organizaciones de todo tamaño cuenten con una certificación de calidad; la situación de las pymes manufactureras ante este rubro es la siguiente: sólo un 33% dispone de una certificación de calidad, un 23% se encuentra en proceso previo para obtenerla y desafortunadamente la mayoría (44%) no la posee ni está en proceso de obtenerla. Es importante destacar que de acuerdo a las pláticas sostenidas con los gerentes, éstos dan prioridad al rubro de las ventas y le restan importancia a la implementación de un sistema de gestión de calidad.

Los aspectos en que los empresarios de las Pymes manufactureras de la Chontalpa, Tabasco, se consideran mejor que sus competidores son los siguientes: Clientes más satisfechos y adaptación a los cambios. Sin embargo el rubro menos favorable en relación a su competencia es que opinaron que se encuentran peor posicionadas en la rentabilidad de sus empresas.

Las técnicas económico-contables que más se utilizan en este sector son el Establecimiento de presupuesto de ingresos y gastos anuales, así como sistemas de contabilidad de costos, sin embargo su utilización es en la minoría de las empresas.

Las Pymes de la Chontalpa utilizan con mayor frecuencia financiamiento externo a través de créditos bancarios (77.8%), recurriendo con menos frecuencia a aumentos de capital.

De acuerdo a estos resultados, se propone como una segunda etapa de este proyecto, diseñar estrategias adecuadas para potenciar los recursos y las oportunidades del entorno de las Pymes manufactureras de la Chontalpa, Tabasco. Por otra parte será necesario que esas estrategias se implementen en una muestra de dichas empresas como un estudio piloto.

Para poder comprobar su efectividad mediante la medición de la rentabilidad de las mismas.

### Referencias

Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*. Vol. 17, PP. 99-120.

Cardona, R. A. (2011). Estrategia basada en recursos y capacidades. Criterio de Evaluación y el proceso de desarrollo. *Revista Forum*. No. 4.

Cardona, Raúl A. (2010). Planificación financiera en las pyme. Caso de Antioquia, Colombia. *Revista Administer*, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia. No.16.

Diario oficial de la Federación (DOF) (2009): Acuerdo en el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, D.F. Publicado el 30 de junio de 2009.

Grant, R.M. (1996). Dirección Estratégica. Conceptos, Técnicas y Aplicaciones. Civitas, Madrid.

Instituto Mexicano de Ejecutivo de Finanzas, A. (2010). *Análisis estratégico para el desarrollo de la Mipyme en México*. México, D.F.

Mintzberg, H. (1998). *Voyage au centre des organisations*. París: Organisations.

Miles, R.E.. y Snow, C.C. (1978): *Organizational strategy, structure and process*, McGraw Hill, New York.

Porter, M. (1980) Competitive strategy: techniques for analysing industries and competitors. NY Free Press, New York.

Porter, M. (1985). Competitive advantage. Creating and sustaining superior performance. The Free Press, New York.

Quinn, R.M. (1995). Becoming a Master Manager: A Competency Framework. John Wiley & Sons.

Sierra, C.P. (2014). Emprendimiento. México: Pearson

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. Strategic Managem. J. 5, pp. 171-180.

## La micro y pequeña empresa como objeto de estudio. Caso San Juan del río, Querétaro

AGUILAR, Oscar\*†, POSADA, Rafael y PEÑA, Nuria

*Universidad Tecnológica de San Juan del Río*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

La micro y pequeña empresa son a nivel nacional el mayor número de entidades económicas con más del 95% del total, y que dan trabajo a una gran parte de la población, la importancia en realizar estudios en este sector radica en poder determinar cuáles son las causas del cierre o fracaso de las empresas, en el presente estudio analizamos cuatro variables: Infraestructura, tics y procesos de la organización (ITP), Responsabilidad y sustentabilidad (RS), Finanzas y ventas (FV) y Mercadotecnia, innovación y recursos humanos (MIR) de empresas ubicadas en el municipio de San Juan del Río, Querétaro, realizando 480, desarrollando un coeficiente donde se encuentran las empresas en un 0.43 de una asimetría del 0 al 1, donde 1 son empresas en desarrollo y 0 empresas en alto riesgo de desaparecer.

**Micro y pequeñas empresas, desarrollo, éxito o fracaso de empresas**

### Abstract

The micro and small enterprises are nationwide as many economic entities with more than 95% of the total, and employ a large part of the population, the importance in studying in this sector lies in order to determine what are the causes closure or failure of companies, in this study we analyzed four variables: Infrastructure, tics and processes of the organization (ITP), Responsibility and Sustainability (RS), Finance and Sales (PV) and marketing, innovation and human resources (MIR) of companies located in the town of San Juan del Río, Querétaro, conducting 480 surveys with 131 items, developing a coefficient where the companies in 0.43 of an asymmetry of 0 to 1, where 1 are companies developing and 0 companies at high risk of disappearing.

**Micro and small enterprises, development, success or failure of companies**

**Citación:** AGUILAR, Oscar, POSADA, Rafael y PEÑA, Nuria. La micro y pequeña empresa como objeto de estudio. Caso San Juan del río, Querétaro. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:131-137

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

“Cada día existe más acuerdo en que el emprendimiento es uno de los factores que contribuyen al desarrollo de los países. Una sociedad cuya cultura favorece que las personas inicien nuevas actividades en los más diversos ámbitos —económicos, sociales y culturales—, tendrá una economía más dinámica, innovadora y generadora de nuevas oportunidades, todo lo cual se traducirá en mayor progreso” (Larroulet & Macarena, 2007, p. 2), “cada día, en todas partes del mundo se inician cientos de pequeñas empresas, las cuales se enfrentan desde su nacimiento a numerosos problemas de origen técnico, comercial, social y/o ambiental” (Lizardo, 2009, p. 14) que provocan que las empresas enfrenten el gran problema de sobrevivencia, ya que la realidad de la micro y pequeña empresa es que un gran porcentaje no sigue operando tras unos pocos años, aumentando así la tasa de mortalidad empresarial (Recursos para pymes, 2007), por lo antes mencionado la micro y pequeña empresa es fundamental para cualquier economía de cualquier país y poder identificar como se encuentran dichas unidades económicas es fundamental para que los diferentes grupos de interés (gobierno, cámaras de comercio, universidades) puedan diseñar estrategias fundamentales para el desarrollo sustentable de este sector.

## Marco teórico

### Micro y pequeñas empresas

El concepto de micro y pequeña empresa no está perfectamente definido, ya que existen grandes abismos entre las estructuras, por lo que intentar definir una entidad por el número de trabajadores es bastante pobre y limitada, dejando a un lado su carácter innovador.

El valor añadido, etcétera (Gomez, 1998), pero si buscáramos tradicionalmente buscar el concepto y iniciando por definir empresa es “la unidad económico-social que tiene como finalidad la obtención de un beneficio o utilidad, tanto para el empresario y su organización como para la sociedad en la que está inmersa, donde se coordinan el capital, recursos naturales, el trabajo y la dirección para satisfacer las necesidades del mercado”(Nuño, 2012, p. 11), y el tamaño de la empresa está definido según el Diario Oficial de la Federación (2009) en una combinación de número de trabajadores y ventas como se muestra en Tabla 1.

Tamaño de la Empresa	Sector Económico	Rango del Número de Trabajadores	Rango del Monto de Ventas Anuales (MDP)	Tope Máximo Combinado (MDP)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	\$4.60
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	\$93
Pequeña	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	\$95

**Tabla 1** Tabla de la Clasificación de Empresas Mexicanas

En términos generales podremos mencionar que las micro y pequeñas empresas son “unidades económicas que tienen la posibilidad de iniciar operaciones, desarrollarse, crecer y sostenerse dentro de un medio ambiente altamente competitivo en diversas actividades económicas” (Chavarría, 2013, p. 2)

### Causas del éxito o fracasos de la micro y pequeñas empresas

La literatura del éxito o fracaso empresarial en la micro y pequeñas empresas es muy diversa y con diferentes aproximaciones conceptuales debido a la escasez de información por falta de bases de datos (Ortiz, 2013).

Para determinar el éxito o fracasó en las organizaciones es necesario medir la competitividad empresarial que parte del análisis de los recursos humanos, tecnología, investigación mercadotecnia, recursos financieros, calidad, producción y las ventas, considerando las capacidades directivas y organización interna, analizando el entorno que rodea a la empresa (Saavedra & Tapia, 2012), diversos autores han abordado estudios referente al éxito o fracasos relacionando diversas variables como se muestra en la Tabla 2.

Factores claves del éxito o fracaso	Autores
<i>[H<sub>1</sub> El desarrollo de un instrumento cuantitativo permitirá determinar el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa]</i>	
Edad del Propietario <i>[H<sub>2</sub> La edad del propietario determina el grado el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa]</i>	Arroyo (2002) Lévesque y Minniti (2003) Montes y Siga (2009)
Sexo del Propietario <i>[H<sub>3</sub> El sexo del propietario determina el grado el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa]</i>	Cabal (1996) Justo y DeTienne (2008) Powers y Magnoni (2010)
Educación y experiencia previa del propietario <i>[H<sub>4</sub> Los niveles de estudio del propietario determina el grado el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa]</i>	Bates (1990) McGrath y Kenneth (1994) Hart, Steveson y Dial (1995) Shepherd (2003) Surdez, Sandoval y Aguilar (2007) Levie y Autio (2011) Navarrete y Sansores (2011)

**Tabla 2** Factores claves del éxito o fracaso

El gran reto de la micro y pequeña empresa es que sus actividades comerciales se llevan en mercados competitivos y en general a partir de una inversión de riesgo con baja capitalización (Chavarría, 2013).

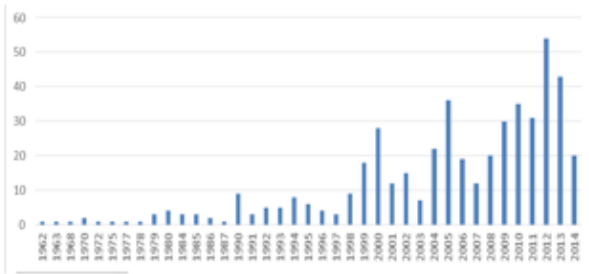
### Método

Desarrollamos un estudio cuantitativo explicativo transversal (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010) desarrollando un instrumento.

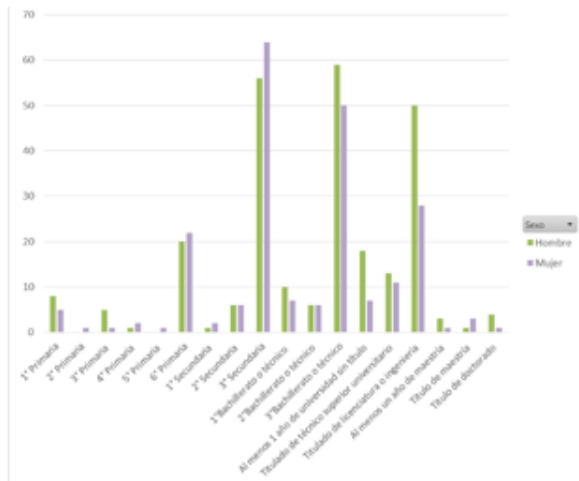
### Procedimiento y participantes

Se seleccionó el municipio de San Juan del Río, el municipio genera el 14% del Producto Interno Bruto (PIB) del Estado. Sus principales actividades económicas son la industrial (67.3%) y la comercial (16.3%), la superficie agrícola, pecuaria y forestal (0.3%) de San Juan del Río es la más importante del estado con más 77 mil hectáreas. La población económicamente activa por sector (PEA), San Juan del Río concentra el 30% de la Industria del Estado y el 24% del personal ocupado. La PEA es de 71,867 habitantes, 42,000 de ellos trabajan para el sector industrial. El 62% de la población ocupada son hombres, el 71% son trabajadores asalariados, el 45% tienen una edad entre los 30 y 49 años, el 27% tienen una edad entre 20 a 29 años, el 50% de la PEA tiene un nivel de educación de secundaria y media superior, el 30% de primaria y el 16% de nivel superior (INEGI, 2012a).

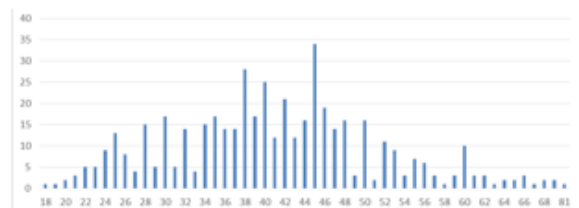
Las unidades económicas de San Juan del Río son Micro 8,313 y Pequeña 347 para un total de 8,660 y el número de muestras necesarias para una confiabilidad del 95% con un porcentaje de error del 5% y una heterogeneidad del 50% es de 368, se emiten 500 encuestas de las cuales se recuperan 480, se realizan en la semana del 01 de diciembre de 2014 al 09 de diciembre de 2014 donde se realizan en las unidades de negocio directamente.



**Tabla 3** Año de apertura de la micro y pequeña empresa seleccionada



**Tabla 4** Nivel de estudios de los directores de la micro y pequeña empresa seleccionada



**Tabla 5** Edad de los Directores de la micro y pequeña empresa seleccionada

**Instrumento**

Se realiza un cuestionario dividido en 6 secciones, con 131 ítems donde:

- Primera sección, se analizan las características de la empresa (año de apertura, empleados, relación con los miembros de la organización, sucesiones, sector económico, etcétera).
- Segunda sección, se analizan datos generales del director considerándolo como la persona que toma la mayor parte de las decisiones en la organización (edad, estado civil, nivel de estudios, grado de satisfacción, etcétera).
- Tercera sección, se analizan la infraestructura de la empresa, tecnología de la información y procesos de la organización.
- Cuarta sección, se analiza la responsabilidad y sustentabilidad de la empresa a través de la ISO 26000.
- Quinta sección, se analiza las finanzas y ventas (balance general, pérdidas y ganancias, planeación y dirección, situación financiera y ventas).
- Sexta sección, se analizan las prácticas a la mercadotecnia, innovación y recursos humanos.

**Estadística y análisis**

Analizamos en la Tabla 2 analizamos el Alfa de Cronbach general del instrumento que nos da de 0.94 con 131 ítems analizados.



Resumen del proceso de casos

	N	%
Casos Válido	468	97.50
Excluido	12	2.50
Total	480	100.00

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.94	131

Tabla 6 Alfa de Cronbach

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Infraestructura, tics y procesos de la organización (ITP)	0.89	15

Casos válidos = 480; casos con valor(es) perdido(s) = 3.

Variable	N	Media	Desv Std	Varianza	Mínimo	Máximo
ITP	477	4.10	1.65	2.74	1.00	8.00

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Responsabilidad y sustentabilidad (RS)	0.95	44

Casos válidos = 480; casos con valor(es) perdido(s) = 1.

Variable	N	Media	Desv Std	Varianza	Mínimo	Máximo
RS	479	3.36	.90	.81	1.00	5.66

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Finanzas y ventas (FV)	0.89	40

Casos válidos = 480; casos con valor(es) perdido(s) = 6.

Variable	N	Media	Desv Std	Varianza	Mínimo	Máximo
FV	474	3.48	.65	.42	1.00	5.00

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Mercadotecnia, innovación y recursos humanos (MIR)	0.94	32

Casos válidos = 480; casos con valor(es) perdido(s) = 3.

Variable	N	Media	Desv Std	Varianza	Mínimo	Máximo
MIR	477	3.26	.90	.81	1.00	6.03

Tabla 7 Alfa de Cronbach y estadística descriptiva por variable

Resultados y discusión

Realizamos una ponderación del resultado de cada una de las variables expresada en la siguiente formula:

$$FEoF = 1 - \frac{\sum_1^n (xi - x1)}{xn - x1}$$

Donde los Factores de Éxito o Fracaso (FEoF) en el resultado de la formula consideramos que los valores van de 0 a 1, la asimetría es a la derecha; el FEoF general es de 0.43 (Ilustración 1) lo que pone en una zona de alta vulnerabilidad a las micro y pequeñas empresas en el Municipio de San Juan del Río, considerando los resultados de cada una encontramos los siguientes resultados como se muestran en la Tabla 9:

FEoF ITP	0.558
FEoF RS	0.411
FEoF FV	0.380
FEoF MIR	0.435

Tabla 9 FEoF por variable

H1 El desarrollo de un instrumento cuantitativo permitirá determinar el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa, analizando cada una de las variables podemos ver que la mayor de las debilidades de la micro y pequeña empresa se encuentra en la parte de las finanzas y las ventas.

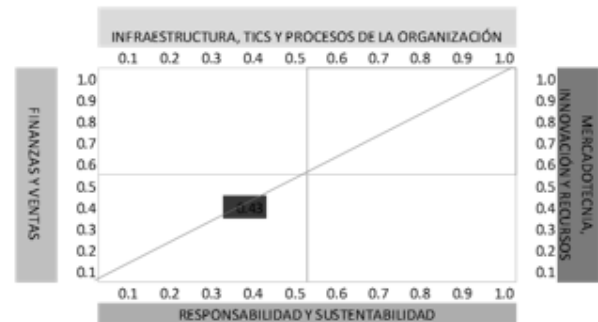


Figura 1 FEoF general

Generamos 4 cuadrantes el primero donde se encuentra ubicado las empresas en el municipio de San Juan del Río, Qro. Vemos que cuentan con baja infraestructura, TICS y procesos de la organización, con baja mercadotecnia, innovación y recursos humanos, baja responsabilidad y sustentabilidad y con problemas en las finanzas y ventas.

H2 La edad del propietario determina el grado el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa en nuestro estudio determinamos que la edad no influye en el manejo administrativo en las micro y pequeñas empresas, ya que en todas las edades se sigue estando en una zona de riesgo para la unidad económica.

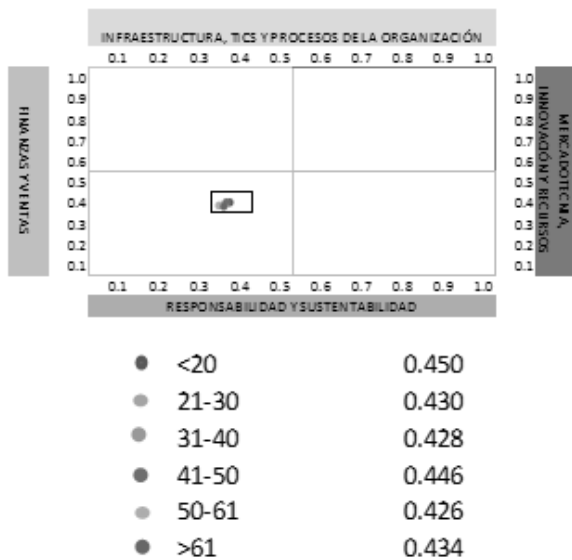


Figura 2 FEoF edad

H3 El sexo del propietario determina el grado el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa, las mujeres muestran un mejor manejo que los hombres, sin embargo se sigue la misma tendencia de estar en una zona de riesgo para las unidades económica.

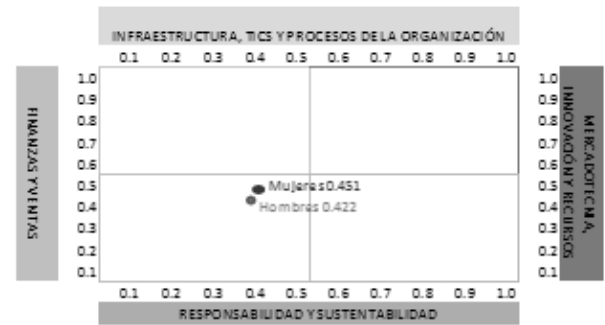


Figura 3 FEoF sexo

H4 Los niveles de estudio del propietario determina el grado el grado de éxito o fracaso de la micro y pequeña empresa, los resultados muestran que las personas con estudios de secundaria tienen una mejor sensibilidad en el manejo de las unidades económicas.

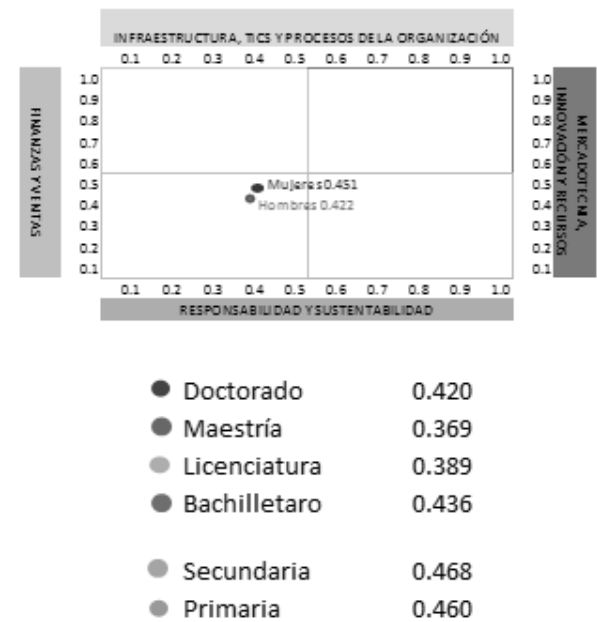


Figura 4 FEoF niveles de estudio

La importancia que tiene la micro y pequeña empresa en una economía es fundamental, la forma de buscar que este sector no forme parte de los índices mortalidad cerrando es poder crear sinergias entre la academia.

Gobierno y cámaras de comercio para crear estrategias eficientes y que se vuelvan los motores de la economía.

### Referencias

Chavarría, S. (2013). El rol de las microempresas en Morelos. *Hypatia*, 12–55.

Diario Oficial de la Federación. (2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Retrieved from [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle\\_popup.php?codigo=5096849](http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5096849)

Gomez, P. (1998). La financiación de las microempresas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (65), 1–18.

Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. (J. Mares, Ed.) (Quinta.). México: Mc Graw Hill.

Larroulet, C., & Macarena, R. (2007). Emprendimiento: Factor clave para la nueva etapa de Chile. *Estudios Públicos*, 108, 1–24.

Lizardo, M. (2009). Jóvenes emprendedores (p. 68). Quito: IICA.

Nuño, P. (2012). Administración de pequeñas empresas (p. 166). Estado de México: Red Tercer Milenio.

Ortiz, M. (2013). El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en República Dominicana. *Revista FIR, FAEDPYME International Review*, 2(3), 39–48.

Recursos para pymes. (2007). Por qué muchas empresas fracasan (y 3 estrategias para que no sea así en su caso). *Recursos para Pymes* (p. 21). Retrieved from <http://www.recursosparapymes.com>

Saavedra, M., & Tapia, B. (2012). El entorno sociocultural y la competitividad de la PYME en México. *Panorama Socioeconómico*, 30(44), 4–24.

## México y Zacatecas 2015, cifras económicas y el discurso oficial

ROBLES-SOTO, Saúl \*†

*Universidad Autónoma de Zacatecas, México.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad presentar datos económicos del modelo que se sigue en los últimos años en un México que no despegua en términos económicos y se resiste por todos los medios posibles a cambiarse en el corto plazo. Los datos e información económica que presentamos en esta ocasión son resultados de análisis realizados de manera continua en el Laboratorio de Economía Aplicada de la Unidad Académica de Economía de la UAZ trimestre tras trimestre. Lo anterior nos ha permitido realizar una contrastación entre el recurrente discurso oficial de los gobernantes en turno de diversos niveles que se manifiestan de manera constante en que la situación económica tanto en el país como en el estado de Zacatecas mantiene indicadores alentadores, sin embargo la realidad existente nos dice todo lo contrario y aún más la información proporcionada por la misma oficialidad contrasta día tras día que los resultados obtenidos hasta ahora están demasiado lejos para beneficiar a las amplias capas poblacionales. Así, el empleo es insuficiente, el desempleo sigue avanzando con pasos agigantados, la informalidad no se detiene por más intentos que se realizan para contrarrestarla, los niveles salariales deprimen día con día el mercado interno y la inversión productiva sigue siendo insuficiente para propiciar un crecimiento y desarrollo económico sostenido.

**México, Zacatecas, cifras económicas, datos duros, variables económicas.**

### Abstract

The purpose of the work is the presentation of economic data of the model followed in recent years in a Mexico that does not take off in economic terms and resist by all means possible to change in the short term. Data and economic information that we present on this occasion are results of analyses carried out on a continuous basis in the laboratory of economy applied for unit academic of economy of the UAZ quarter after quarter. This has allowed to make a contrast between the recurrent official discourse of the rulers by means of different levels that occur consistently in that the economy both in the country and in the State of Zacatecas keeps encouraging indicators, however existing reality tells us the opposite and yet more information provided by the same official contrasts day after day that the results obtained up to now are too far to benefit to the spacious population layers. Thus, employment is insufficient, unemployment continues to advance with leaps, informality is not stopped by more attempts being made to counter it, wage levels depressed every day domestic and productive investment is still insufficient to promote sustained economic development and growth.

**Mexico, Zacatecas, economic model, employment, unemployment, wages, investment.**

**Citación:** ROBLES-SOTO, Saúl. México y Zacatecas 2015, cifras económicas y el discurso oficial. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:138-149

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: saul.robles@ymail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Agradeciendo la invitación para participar en CICA2015, nos ubicamos en presentar una contrastación de manera directa entre la realidad económica con los discursos oficiales huecos de significado por los diversos órdenes de gobierno (municipal, estatal y federal), esperamos que lo aquí presentado sirva para evidenciar la realidad que se presenta en los últimos años en México y Zacatecas con la otra realidad ficticia que viven los gobernantes en turno.

Es parte de un compromiso que adquirimos con un grupo de docentes-investigadores conformados en redes de colaboración tanto a nivel estatal como nacional e internacional que nos hemos propuesto en la medida de nuestras posibilidades evidenciar de manera puntual el engaño contante al que se somete a una población que lejos de desinformarse, se documenta cada día y permite con ello evidenciar las posturas oficiales que no entienden una realidad que los rebasa sin posibilidad para ellos de transformarla.

Si bien el trabajo es investigativo, consideramos que permitirá hacer una serie de comparaciones en diversos ámbitos económicos como serían el empleo, el desempleo, la inversión, la informalidad, el salario, mercado interno y otros más que se presentan de manera actualizada y demuestran de manera objetiva una realidad que está lejos de considerarse la mejor para la población tanto de México como del estado de Zacatecas.

El trabajo refleja aspectos relevantes obtenidos por diversas investigaciones y presentados en diferentes instancias académicas, empresariales y gubernamentales tanto dentro como fuera del país, no dejan de ser representativos para tratar de proponer alternativas de solución a la problemática económica que se presenta en distintos ámbitos del país.

El desarrollo del trabajo que presentamos se divide en varios aspectos económicos que comprenden el ámbito nacional y estatal con la finalidad de contrastar de manera puntual el devenir económico real y objetivo que vivimos en los últimos años y otra realidad muy diferente que tienen dentro de sí las diversas esferas de gobierno que no han obtenido los resultados esperados que se plantearon años atrás y lejos de realizar modificaciones que permitan transitar hacia otros niveles de desarrollo y crecimiento, lo mantienen bajo alfileres, a pesar del constante y repetitivo discurso oficial de que México y Zacatecas van por el camino correcto en términos económicos.

Nuestra hipótesis central se basa en la necesidad de modificar en el corto plazo un modelo económico que no funciona para beneficiar a las amplias capas poblacionales de México y Zacatecas

## Indicadores económicos para Mexico Y Zacatecas 2015

### Producto Interno Bruto (PIB)

El principal indicador de todo sistema económico lo constituye el Producto Interno Bruto, representa la totalidad de actividades realizadas en el año (que se puede dividir en diversos períodos como trimestral, bimestral, mensual o semestral) en términos monetarios, este indicador es manejado tanto por instituciones gubernamentales como el INEGI, SHCP, BM, SE, STPS así como por Instituciones de Educación Superior como es el caso de la Unidad Académica de Economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas.

Lo anterior nos permite tener de inmediato dos visiones acerca del comportamiento del PIB nacional y estatal (Zacatecas), que al contrastarlas nos indican interpretaciones diferentes entre sí.

Por un lado las instancias gubernamentales federales y estatales nos informan que el PIB crece de manera constante para beneficio de la población en México y Zacatecas en los últimos años.

Por otro lado, las IES en el manejo del PIB tanto nacional como estatal (en este caso del estado de Zacatecas), manifiestan que el comportamiento de la variable no es del todo contante y los pronósticos de un crecimiento sostenido en los últimos tres años han sido muy bajos.

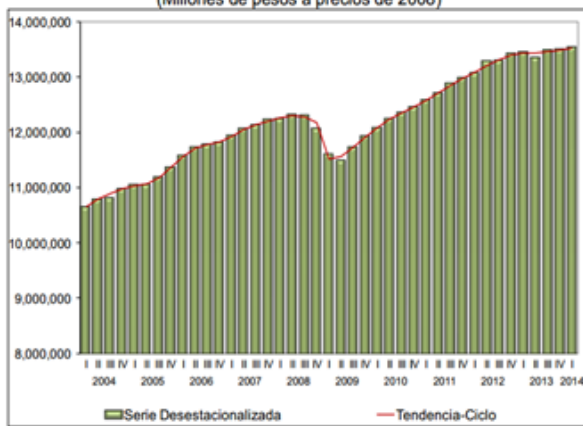
A partir del año 2009, el crecimiento constante del PIB nacional fue resultado de una política económica implementada por el gobierno panista de Felipe Calderón que le dio resultados satisfactorios en su último período gubernamental, dejando al actual presidente EPN condiciones necesarias para seguir esa tendencia hacia arriba.

Sin embargo, para el año 2013, (primer año gobernado por EPN) los resultados empiezan a ser muy desalentadores para seguir con el crecimiento del PIB nacional, y se refleja con un pequeño aumento de solamente el 1.1 por ciento, y los vaticinios para el año 2014 vuelven prender luces rojas en la medida que el crecimiento no fue mayor al 2 por ciento.

Como se puede observar en el cuadro número 1, a México no le va bien en términos económicos que se refleja de inmediato en el escaso crecimiento del PIB.

Lo anterior se presenta con porcentajes en el cuadro número 2 que da cuenta del PIB por grupos de actividades económicas al segundo trimestre del año 2014.

**CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO AL PRIMER TRIMESTRE DE 2014**  
(Millones de pesos a precios de 2008)



Fuente: INEGI.

**Tabla 1** PIB al primer trimestre del año 2014 con cifras desestacionalizadas y tendencias del ciclo desde el año 2004 hasta el año 2014.

De inmediato se refleja la tendencia ascendente de esta variable en los últimos dos años de administración priísta, con una ligera disminución en el segundo trimestre del año 2013. Para el año 2014, la tendencia es hacia arriba con una cantidad de 13.5 billones de pesos.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRUPOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2014**  
(Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior)

Denominación	2013					2014		
	Trimestre				Anual	Trimestre		6 Meses
	1er.	2do.	3er.	4to.		1er.	2do <sup>pl</sup>	
PIB Total	0.6	1.6	1.4	0.7	1.1	1.9	1.6	1.7
Actividades Primarias	(-)2.2	2.6	0.8	(-)0.2	0.3	4.6	2.6	3.5
Actividades Secundarias	(-)1.6	(-)0.3	(-)0.5	(-)0.4	(-)0.7	1.6	1.0	1.3
Actividades Tercarias	2.1	2.6	2.5	1.3	2.1	1.9	1.8	1.9

<sup>pl</sup> Cifras preliminares.  
Fuente: INEGI. 2014

**Tabla 2**

Se desprende de inmediato que en el año 2013 el crecimiento del PIB nacional estuvo por el orden del 1.1 por ciento, sobresaliendo las actividades terciarias (comercio y servicios) con un 2.1% anual.

Asimismo se desprende el escaso crecimiento en las actividades primarias con solamente el 0.3 por ciento en el año 2013.

Lo más negativo para el crecimiento del PIB nacional en el año 2013 lo constituye el sector industrial (actividades secundarias), el cual en los tres trimestres del año los resultados descendieron con un decrecimiento del 0.7 por ciento.

Para el año 2014, el crecimiento del PIB nacional estuvo por el orden del 2.0 por ciento, cuando los pronósticos del gobierno encabezado por Enrique Peña Nieto presidente de México era de 4%.

Lo anterior se refleja en el cuadro 2 con la tendencia que se observa en los primero dos trimestres del año 2014.

Es necesario recordar que por cada punto porcentual que aumenta el PIB en México, la generación de empleos se traduce en 200 mil (fijos, duraderos y de base) al año, lo que nos conduce en que para el año 2013 solamente se crearon 220 mil empleos para una población que demanda un millón de empleos anuales.

De inmediato se traduce lo anterior en una cantidad considerable de personas que no encuentran empleo en el país y que ascienden en el primer trimestre del año 2015 en 2 millones setecientas mil personas.

La tendencia del empleo para el año 2015 será 400 mil puestos de trabajo para los mexicanos, una cifra que sigue siendo deficitaria en la medida que siguen sin obtener empleo 600 mil personas en México.

El aumento anual que tiene el PIB nacional se refleja de inmediato en el PIB per cápita que le correspondió a cada mexicano en el año 2014, el aumento con respecto al año 2013 fue apenas del 0.10% de un año a otro. La proyección para el año 2014 según el FMI con las proyecciones del PIB en el año 2015 será del mismo 0.10% obtenido el año pasado.

En lo referente al PIB per cápita de 20 países, se destaca Luxemburgo como primer lugar con 112,472 dólares por persona para el año 2013, 116,752 para el año 2014 y aumentado hasta alcanzar según proyecciones 118,251 dólares por persona para el 2015.

Le siguen en orden de importancia países como Noruega, Qatar, Suiza, Australia, Dinamarca, Suecia, Singapur, USA y Canadá entre los primeros nueve lugares.

México se ubica en el lugar 65 con un ingreso per cápita para el año 2013 de 10,550 dólares por persona, aumentando ligeramente para el año 2014 hasta los 10,837 dólares y proyectando para el año 2015 un ingreso por persona de 11,321, se encuentra por debajo de Brasil que se ubica en el lugar 61.

El cuadro no. 3 tomado de la sección de economía con el título Reporte Económico que realiza semana tras semana David Márquez Ayala en el periódico La Jornada con fecha del 20 de octubre del año 2014 da cuenta de la relación entre países con PIB per cápita alto, entre los cuales México ocupa una posición muy por debajo de la media mundial.

### G-5 PIB PER CAPITA A PARIDAD DE MERCADO \* , POSICIONES 2013 REVIS

Dólares corrientes

	Real 2013	Estim 2014	Proy 2015
1 Luxemburgo	112,473	116,752	118,251
2 Noruega	100,579	99,295	100,439
3 Qatar	98,986	94,744	93,535
4 Suiza	81,276	84,344	83,974
5 Australia	64,578	62,822	64,257
6 Dinamarca	59,129	61,885	64,186
7 Suecia	58,014	57,557	58,472
8 Singapur	55,182	56,113	58,146
9 Edos Unidos	53,001	54,678	57,045
10 Canadá	52,037	50,577	52,287
11 P. Bajos	50,816	52,249	52,770
12 Finlandia	49,055	50,451	51,020
13 Austria	49,039	51,183	52,368
14 Irlanda	48,608	51,159	52,260
15 Bélgica	45,538	47,164	47,704
52 Rusia	14,591	14,317	14,606
61 Brasil	11,173	11,067	11,527
65 México	10,650	10,837	11,321
83 China	6,959	7,572	8,211
146 India	1,510	1,626	1,761

(\*) Dólares corrientes a tc nominal prom. Corrige cifras anteriores Fuente: UNITÉ con datos del FMI. *World Economic Outlook* (WEO), oct 2014.

**Tabla 3** PIB per cápita a paridad de mercado, posiciones 2013.

### La participación de Zacatecas en el PIB nacional para el año 2014

El estado de Zacatecas no tiene una participación representativa en el concierto nacional en cuanto a cifra significativa en el PIB nacional, siempre ha mantenido una tendencia por debajo del uno por ciento, las cifras optimistas lo ubican en que el aporte del estado zacatecano al PIB nacional es del 0.8 por ciento. En contraposición a ello se tiene la cifra pesimista que manejan diversas instituciones educativas del país, entre ellas la Unidad Académica de Economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México, el dato promediado sería de 0.70 por ciento.

Así, el PIB generado en el estado de Zacatecas para el año 2013 fue de 122 mil millones de pesos, cifra a todas luces muy poco representativa para un estado que presume indicadores en la producción minera de primeros lugares en el concierto nacional.

Quiere decir que los indicadores económicos como es el caso del PIB que nos presentan constantemente las autoridades gubernamentales en sus discursos oficiales son a todas luces insignificantes para el ámbito nacional.

Asimismo se manifiesta en diversos órganos de gobierno que la producción agrícola zacatecana está repuntando, sobresaliendo en los primeros lugares en la producción de chile, frijol, zanahoria y ajo, pero no se manifiesta por las mismas autoridades estatales que el valor monetario que tienen esos productos es raquímicamente representativo. Así lo constata el PIB zacatecano en términos monetarios.

Si el PIB nacional sigue una tendencia ascendente pero poco significativo quiere decir que a México no le va muy bien en términos económicos, lo que se traduce inmediatamente que a Zacatecas le va peor.

### Empleos generados

En lo referente a la generación de empleo, Zacatecas tiene un indicador muy representativo proporcionado por el gobierno estatal, 25 mil puestos de trabajo en los últimos cuatro años, una cifra irrisoria que se traduce en que solamente se han generado año con año un promedio de 6,250 empleos.

Si hacemos un rápido comparativo con algunos estados del país (circunvecinos de Zacatecas algunos), nos daremos de inmediato que los empleos generados son de unas cantidades que superan con creces lo que se realiza en Zacatecas en términos de empleos.



Estados	No. De empleos
Aguascalientes	52,000
Durango	64,000
San Luis Potosí	46,000
Guanajuato	80,000
Querétaro	65,000
Veracruz	165,000
Zacatecas	25,000

**Tabla 4** empleos generados en diversos estados mexicanos en los últimos cinco años (2010-2014)

El reflejo inmediato del cuadro número tres da cuenta de la pobre participación que tiene el estado de Zacatecas con seis estados del país, todos superan con creces la generación de empleos en los últimos cuatro años que contrastan de inmediato con el caso de la entidad federativa.

El número de empleos generados en Zacatecas al ser insuficientes para la demanda de trabajo que se requiere en el estado, trae como consecuencia una cantidad significativa de desempleados que a pesar de tener la capacidad necesaria para laborar en empleos fijos y duraderos, se ven incapacitados para ello, debiendo engrosar las filas de desempleados que tenemos en el año 2014.

Aún más, para el primer trimestre del año 2015, la generación de empleos en los citados estados del cuadro número 4 se presentan con una tendencia mucho mayor si la comparamos con el estado de Zacatecas.

Estados	No. De empleos
Aguascalientes	7,500
Durango	6,400
San Luis Potosí	4,300
Guanajuato	8,000
Querétaro	6,500
Veracruz	25,000
Zacatecas	2,500

**Tabla 5** Generación de empleos en el primer trimestre del año 2015 en siete estados de México.

### Desempleados

La tendencia que nos indican los datos referidos a la generación de empleos en el estado de Zacatecas tanto para los años 2014 como para el 2015, (últimos dos años de administración gubernamental de Miguel Alonso Reyes) nos permiten corroborar de manera clara la incapacidad manifiesta que ha tenido el estado de Zacatecas en los cuatro años del gobierno para generar empleos fijos y duraderos para la población zacatecana.

Esto ha ocasionado una cantidad de desempleados que por más discursos que se realizan por el gobierno estatal zacatecano no se abate este fenómeno en la entidad.

El cuadro no. 5 nos proporciona información de los desempleados que se tienen en el estado de Zacatecas durante el período 2010-2014.

Año	desempleados
2010	25,600
2011	25,590
2012	25,600
2013	25,000
2014	25,400
2015 <sup>8</sup>	27,000
2016 <sup>9</sup>	32,000

**Tabla 6** Desempleados en el estado de Zacatecas período 2010-2014

Se pone de manifiesto de inmediato que los niveles de desempleo para el estado de Zacatecas lejos de solucionarse se irán haciendo más grandes, con el consiguiente resultado que ocasiona este fenómeno: aumento de las actividades informales, aumento de la migración hacia USA y Canadá y también porque no decirlo incremento de personas hacia la delincuencia organizada.

En el rubro de desempleados, el número que se tiene para México está por el orden de los 2 millones 700 mil personas para el primer trimestre del año 2015.

Si Zacatecas aporta el 1% en cuanto a la cantidad de desempleados, tendría para lo que va del año 2015 una proporción de 27 mil personas sin posibilidades de conseguir trabajo fijo y duradero a pesar de tener las condiciones necesarias para ello. Es una de las grandes tareas pendientes que tiene el gobierno federal y el gobierno estatal en estos momentos.

El slogan publicitario que siempre se ha manejado en el estado de Zacatecas es que si le va bien a México en materia de empleo a Zacatecas le iría mejor.

La realidad demuestra de manera contundente que si le va mal a México en cuanto a disminuir el desempleo a Zacatecas le está yendo peor.

Son más los desempleados que tenemos en el año 2015 que los empleos creados en los últimos cinco años bajo la administración del gobernador Miguel Alonso Reyes.

### **Inversión extranjera directa (IED) en México y Zacatecas (2010-2014)**

La inversión extranjera directa (IED) en América Latina se desplomó 23 por ciento en los primeros seis meses del año 2014, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), y buena parte de la caída se concentra en México.

La caída en la inversión en nuestro país es de 66 por ciento menos que en el mismo periodo de 2013. Mientras que entre enero y junio del año pasado se invirtieron en el país 28 mil 784 millones de dólares, en 2014 el monto fue de sólo 9 mil 733 millones.

La Cepal explica que la compra de la cervecera Modelo por parte de la trasnacional belga Anheuser-Busch InBev el año pasado provocó un aumento excepcional en las cifras de IED, y señala que en el primer semestre de 2014 se registró una salida de 4 mil 495 millones de dólares de inversión en el país como resultado de la retirada de AT&T del accionariado de América Móvil.

Entonces México tiene niveles similares de IED al de los cinco años anteriores (entre 2008 y 2012, años de recesión económica), con la mayor parte de las entradas en la industria exportadora y en particular en el sector automotriz, que está teniendo los mejores resultados en una década y el caso del bajío mexicano y particularmente el estado de Guanajuato es muy significativo en este aspecto.

Para el caso de Zacatecas, ha recibido para el gobierno estatal montos considerables de IED en los últimos cinco años, que al revisar las cifras no son tan importantes como han manifestado las dependencias gubernamentales. Apenas 24 grandes empresas instaladas en el período 2010-2014, cifra irrisoria si la comparamos con el concierto nacional o regional.

Todas las empresa instaladas provenientes del exterior aprovechan solamente la mano de obra barata, eficiente y abundante que existe en el estado de Zacatecas, más allá de ello, todos los insumos que proporcionan el trabajo fina se trae de las matrices extranjeras, un caso que tiene años de comportamiento por parte de las autoridades gubernamentales sin visos de cambiarse en el fututo inmediato.

La IED apenas alcanza los 1,200 millones de dólares en los últimos cuatro años, cifra en verdad insignificante si la comparamos con la inversión realizada en el último año por la empresa NISSAN en el vecino estado de Aguascalientes que sobrepasó los 4 mil millones de dólares, una proporción impresionante de casi el 400 por ciento de inversión en una sola empresa comparada con las existentes en los últimos cuatro años de gobierno en Zacatecas y que se presume en el 4to. Informe de gobierno presentado el pasado 8 de septiembre del año 2014.

Sin embargo los pobres resultados en materia de IED para el estado de Zacatecas son impresionantes al grado de presumirlos en diversas instancias que no convencen a nadie, si le va mal a México en lo referente a la IED a Zacatecas le va peor, los datos duros así lo demuestran, a pesar de los constantes y variados documentos periodísticos en diversos medios informativos que pretenden hacer creer que en la entidad zacatecana la industrialización está en marcha.

Los resultados saltan a la vista, escasa generación de empleos, sueldos mal pagados, desempleo al alza y pobre muy pobre inserción de empresas anclas que permitan tener una integración productiva en el estado de Zacatecas.

El caso más patético lo tenemos en el famoso gasoducto que se inauguró por el presidente EPN el pasado 23 de junio del 2014 sin tener gas alguno en sus tuberías.

Para el mes de septiembre del 2014, se abrieron las válvulas que surte de gas a una sola empresa en todo el estado de Zacatecas, curiosamente propiedad de capitales extranjeros que están haciendo constantemente recortes de personal en sus instalaciones y rebajas constantes a las empresas zacatecanas que se encargan de transportar los productos que de dicha empresa salen.

### Salarios en México y Zacatecas

Los niveles salariales en México tienen un denominador común en los últimos 20 años, no crecen al ritmo de la inflación y obedecen solamente a los acuerdos entre sectores (empresarial, gubernamental y sindicatos). Así, año con año se reúnen las partes para discutir los aumentos salariales que tienen vigencia desde el primer día del mes de enero de cada año.

Como es natural, los incrementos anuales son insuficientes para satiasfacer las necesidades económicas de los trabajadores y éstos deben realizar otra serie de actividades que se ubican en actividades informales para conseguir ingresos que por su trabajo son muy bajos en los últimos años.

Haciendo un comparativo con respecto al sexenio anterior del panismo, en promedio la cantidad de mexicanos que obtenían más de cinco salarios mínimos (3,000 pesos al mes) eran cinco millones de personas.

Con el actual sexenio de EPN la cantidad de personas que obtenían el anterior salario ha bajado de 3.7 millones de personas en el año 2013 a 3.3 millones de personas para el cuarto trimestre del año 2014.

Las personas que ganaban un promedio de 2600 pesos al mes en el sexenio de Felipe Calderón eran siete millones ochocientos mil personas, ahora el número que de trabajadores que se ubican en este rango es de 7.2 millones de personas, es decir un decremento de 600 mil personas que deben buscar otras fuentes de financiamiento que su propio trabajo es incapaz de otorgarle.

El cuadro no, 7 tomado del periódico La Jornada con fecha del 23 de octubre del año 2014, sección de Economía nos refleja los porcentajes de los salarios que se perciben en México y los afiliados de acuerdo a los salarios mínimos.

¿Ganas poco o mucho?  
Ubícate en tu grupo del IMSS

Ingresos	Porcentaje	Afiliados
1 Salario mínimo	2%	426,610
2 Salarios mínimos	35%	5 972,474
3 Salarios mínimos	20%	3 359,610
4 Salarios mínimos	11%	1 926,542
5 - 10 Salarios mínimos	23%	3 910,503
11-15 Salarios mínimos	4%	766,365
16-20 Salarios mínimos	2%	360,797
Más de 20 salarios mínimos	3%	457,192
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>17 180,093</b>

Fuente: IMSS con datos de septiembre 2014

**Tabla 7** salarios mínimos en México, porcentaje y afiliados para el año 2014.

En septiembre de este año el IMSS informó que tenía 17 millones 180 mil 93 trabajadores registrados, una cifra que nunca se había alcanzado.

De esta cifra, 86 por ciento son empleados permanentes y 14 por ciento eventuales.

De enero a septiembre se han creado 655 mil empleos. Inmediatamente se escucharon opiniones elogiosas por el buen resultado.

Sin embargo, no debe escapar al análisis la calidad de los empleos.

De esos 17 millones, casi 6 millones son personas que ganan dos salarios mínimos mensuales, es decir, 4 mil pesos.

No pertenecen al grupo del que puede llamarse un buen ingreso con 40 mil pesos o más, que el instituto sólo tiene registradas a 457 mil 192 personas.

Y aunque dicen que ya no hay quienes ganen un salario mínimo, tiene registrados a 426 mil 610. Urge que la gente gane más dinero.

Una de las claves del origen de la violencia que azota al país es la miseria.

El gobierno del Distrito Federal se ha lanzado a fondo a conseguir un cambio legal que permita subir el mínimo.

Enfrenta la oposición de las organizaciones patronales, del gobierno federal y, por supuesto, de los sindicatos charros.

El argumento es que al aumentar el salario subirían las hipotecas, las multas, y se ha hecho una madeja de factores a su alrededor.

No es tan difícil desenredarla. Puede substituirse por otro, y dejar al salario libre de ataduras.

El caso del estado de Zacatecas en los últimos cuatro años 2010-2014

Al estar el estado de Zacatecas dentro de la zona B en cuanto a los salarios mínimos, para el año 2014 éstos no rebasaban los 70 pesos al día, lo que refleja de inmediato una disminución muy significativa del mercado interno zacatecano que no es capaz de despegar por no contar la población trabajadora con salarios adecuados que permitan aumentar su poder adquisitivo.

Más aún, la llegada de empresas asiáticas a la entidad tienen como denominador común salarios muy bajos si los comparamos con sus países de origen (Corea del Sur y Japón), al no alcanzar los 120 pesos diarios. Aunado a ello las prestaciones a los trabajadores por parte de estas empresas siguen siendo muy bajas.

En los últimos cuatro años gobierno en Zacatecas, la cantidad de personas que obtenían el mejor salario ha bajado de 37,000 personas en el año 2013 a 33 mil personas para el cuarto trimestre del año 2014.

Las personas que ganaban un promedio de 2,600 pesos al mes en el sexenio de Amalia García eran 78 mil personas, en los últimos cuatro años bajo el gobierno de Miguel Alonso Reyes, el número de trabajadores que se ubican en este rango es de 72 mil de personas, es decir un decremento de 6 mil personas que deben buscar otras fuentes de financiamiento que su propio trabajo es incapaz de otorgarle.

Con un ingreso entre uno y dos salarios (120 pesos al día), en Zacatecas se ubican a 120 mil trabajadores.

Pero eso no es problema para la burocracia estatal zacatecana, según una información proporcionada por el periódico NTR en la ciudad de Zacatecas, en el mes de octubre del año 2014, durante el período que comprenden los años del 2006 a 2012.

Zacatecas registró un aumento de 213 por ciento en el gasto público para servicios personales, es decir, durante los sexenios de Amalia García Medina y Miguel Alonso Reyes, reveló el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco).

Asimismo, dio a conocer que Zacatecas perdió 12 lugares en el Índice de Información Presupuestal Estatal (IPE), con relación al que ocupaba en 2013, quedando como el sexto estado con mayor opacidad en la información relacionada con el manejo del erario, sólo por encima de Chiapas, Quintana Roo, Baja California, Guanajuato y Michoacán.

Este indicador también revela que la entidad ocupa el primer lugar en el alza del gasto en servicios personales y advierte: “no hay información que justifique este incremento”.

En ese sentido, Zacatecas está 174 por ciento arriba de la media nacional, que es de 39 por ciento.

Incluso contrasta que por ejemplo, en el mismo lapso, en el estado de Tabasco sólo se registró un aumento de 4 por ciento.

El IPE también demuestra que Zacatecas, en el manejo de su Presupuesto de Egresos 2014, tuvo una calificación reprobatoria, pues sólo satisfizo 55 por ciento de los requerimientos de información del Imco.

Además, en transparencia y cumplimiento de la contabilidad gubernamental, perdió 12 posiciones con relación a 2013, cuando ocupó la decimoctava.

En deuda pública, Zacatecas se encuentra por encima de la media en cuanto al pago per cápita de los ciudadanos.

Mientras que la media nacional asciende a 3 mil 513 pesos por persona, en Zacatecas la suma que debe pagar cada uno de sus habitantes es de 3 mil 732 pesos.

El cuadro no. 8 da cuenta de lo anterior haciendo una comparación entre los diversos estados del país.

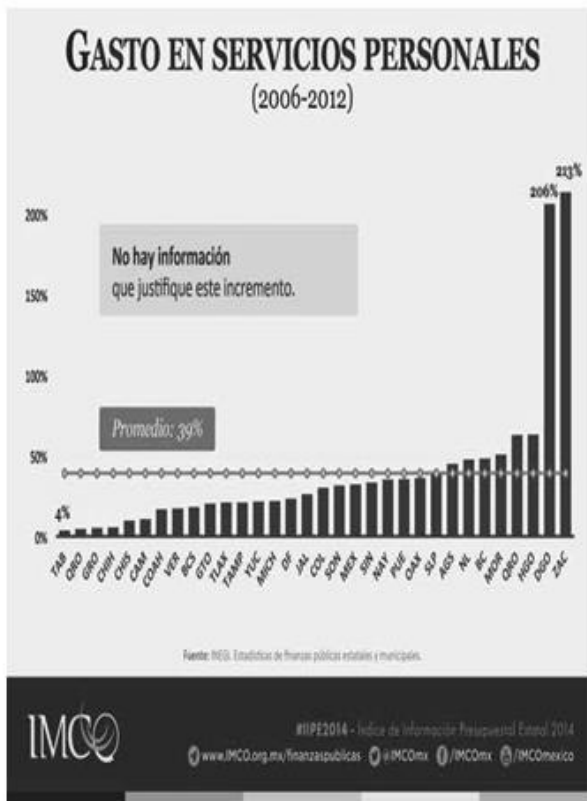


Tabla 8

El cuadro y la información de IMCO fue tomada del periódico NTR el pasado 20 de octubre del 2014.

De este tamaño es la desproporción entre la clase trabajadora zacatecana y la clase burócrata del estado de Zacatecas que se despacha con la cuchara grande en materia de gastos personales, un estado muy pobre, pero con prestaciones de rico, primer lugar a nivel nacional en este tenor.

**Conclusiones**

El trabajo desarrollado trató de demostrar el contraste entre los datos duros que refleja el sistema económico mexicano para México y Zacatecas en el período 2010-2015. Pretendimos realizar de manera objetiva una comparación entre el discurso oficial de los dos órdenes de gobierno (estatal y federal) está muy distante de reflejar la realidad que se vive en estos momentos.

El PIB no crece en base a los pronósticos de las autoridades correspondientes, ello repercute de manera directa en la escasa generación de empleos, el aumento en los niveles de desempleados mexicanos y zacatecanos, en una aumento de la informalidad, menores inversiones productivas, bajos niveles salariales y lo más alarmante una nula disposición de las autoridades de diversos niveles gubernamentales por cambiar lo que por ahora no funciona.

Se pone en entredicho que las palabras no solucionan la problemática económica en dos niveles la estatal y la nacional, antes bien la ahonda día con día al no establecer planes y programas que realmente permitan salir del atraso en los indicadores que nos indican los fracasos constantes del gobierno, y lo más grave es que no tienen para cuando realizar los cambios que exige día a día los diversos sectores de la sociedad.

**A México no le va bien y a Zacatecas le va peor**

**Propuestas para el Estado de Zacatecas**

- 1.- Realizar a la brevedad el diagnóstico económico-social para entender la problemática existente.
- 2.- Establecer planes y programas de acción inmediata que permitan salir del atraso secular al estado de Zacatecas.

- 3.- Propiciar con investigaciones objetivas y pragmáticas un cambio de dirección en el ámbito económico de la entidad.
- 4.- Colaborar con instancias académicas reconocidas la imperiosa necesidad de insertarse en propuestas de solución a la problemática que padece el estado.
- 5.- Socializar al máximo las investigaciones sobre la problemática zacatecana en el ámbito económico con la finalidad de ampliar el abanico de oportunidades de mejoramiento en los diversos sectores productivos.
- 6.- Relacionar a la brevedad con el aparato gubernamental la academia zacatecana con el compromiso de cambiar lo establecido por años.
- 7.- Aceptar que las críticas constructivas permiten ver el bosque más que los árboles en el estado de Zacatecas.
- 8.- Seguir insistiendo que los cambios deben obedecer más que los aspectos individuales de los agentes económicos la dinámica social.

## Referencias

El papel del estado de Zacatecas en la zona centro norte: análisis comparativo 2000-2010, Saúl Robles Soto, artículo en el libro Seminario Estatal de Universitarios: Por un nueva estrategia de desarrollo integral para Zacatecas, Rodolfo García Zamora y Francisco Javier Contreras Díaz, UAED UAZ, México, 2012.

Empresas en el estado de Zacatecas. Importancia de las Mipymes 1998-2010, Saúl Robles Soto y Miguel Angel Lozano González, artículo en el libro Zacatecas Hoy, nueve ensayos sobre economía y sociedad, Arturo Burnes y Juan Manuel Padilla, Ed. UAZ, México, 2014.

INEGI, México, varios años.

La perspectiva económica para el estado de Zacatecas 2010, Saúl Robles Soto, artículo en el texto La alternancia y el cambio político en Zacatecas, Manuel Ibarra Santos, México, 2010.

La zona centro norte de México y la economía zacatecana. Análisis comparativo 2000-2014, Saúl Robles Soto, CICA, Cuerpos Académicos, Guanajuato, México, 2014.

Periódicos locales: El Sol de Zacatecas, Imagen, NTR, varios años, México.

Periódicos nacionales: La Jornada, Excélsior, El Financiero varios años, México.

SHCP, México, varios años.

STPS, México, varios años.

## Manejo de los inventarios en las Micro y Pequeñas Empresas de Izúcar de Matamoros para determinar aspectos generales

FLORES, Fernando\*†, RAMÍREZ-CORTÉS, Elva Patricia, y BELTRÁN-ROMERO, María de Lourdes

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Los inventarios son las razón de ser de las empresas comerciales, debido a que son los artículos que darán los ingresos a las entidades, el presente trabajo muestra un comparativo del manejo de los inventarios en las Micro y Pequeñas Empresas entre Izúcar de Matamoros, lo anterior para observar los diferentes registros y manejos que se hagan de dichos activos así como su impacto en algunas razones financieras como la de liquidez o prueba del ácido.

**Inventarios, empresas, financiero, control**

### Abstract

Inventories are the main reason to exist of commercial enterprises, because they are the items that will give income to entities. This paper shows a comparison of inventory management in the Micro and Small Enterprises among Izúcar de Matamoros City. This will allow to observe the different records and dealings that are made of these assets and their impact on certain financial ratios such as liquidity or acid test.

**Inventories, companies, financial and control**

**Citación:** FLORES, Fernando, RAMÍREZ-CORTÉS, Elva Patricia, y BELTRÁN-ROMERO, María de Lourdes. Manejo de los inventarios en las Micro y Pequeñas Empresas de Izúcar de Matamoros para determinar aspectos generales. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:150-158

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: fer\_re\_6@hotmail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.



**Introducción**

Las micro y pequeñas empresas son muy importantes en el crecimiento económico de un país, pero sin embargo estas se enfrentan a problemas internos y externos, que muchas veces les impiden llevar a cabo procesos que las fortalezcan y a su vez aumenten sus ingresos, y aunque estas no impresionen muchas veces por su baja capacidad de producción, el éxito sea incierto y el impacto sea inesperado, es una gran oportunidad de empleo y creación de nuevos servicios y productos que ayuden a la economía de los países.

Sanchez, Osorio y Baena (2007) aseguran que: "No se puede desconocer que las pequeñas y medianas empresas son un factor fundamental en la generación de empleo y en el crecimiento. Es innegable, que las PYMES es el segmento empresarial que más obstáculos afronta para su desarrollo y uno de estos obstáculos es el del financiamiento, sobre todo el de largo plazo, ya que es con éste que se puede soportar la inversión y el crecimiento en los negocios".

Las economías en el mundo dirigen su atención hacia el desarrollo y protección de las micro y pequeñas empresas, ya que se han identificado como un sector que en los últimos años esta aportando de manera creciente más puntos al PIB de los países, independientemente del nivel de desarrollo que estos tengan. (Velásquez, 2004)

Dentro de las micro y pequeñas empresas la gestión de inventarios, representa una de las soluciones a los tantos problemas que posee la administración de cualquier empresa; estos son una forma de evitar la escasez y en una pyme debe proveer materiales o servicios en cualquier momento.

Chiavenato (1993) afirma: "Existencias es la composición de materiales que no se utilizan momentáneamente en la empresa, pero que necesitan existir en función de las futuras necesidades".

**Clasificación de las MiPyMes en México**

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales combinados (mdp)	Rango de días de inventario máximo
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	11 hasta 30	\$4.01 hasta \$100	32
	Industria y Servicios	11 hasta 50	\$4.01 hasta \$100	35
Mediana	Comercio	31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	225
	Servicios	31 hasta 100	Desde \$250	
	Industria	31 hasta 250	Desde \$1000 hasta \$250	250

**Tabla 1** Clasificación de las MiPyMes en México

**Inventario**

Las políticas para administrar los inventarios deben ser formulados conjuntamente por las áreas de venta, producción y ventas. Estas políticas consisten principalmente en la fijación de parámetros para el control de esta inversión, mediante el establecimiento de niveles máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptable y constante. Los niveles máximos se establecen en días de producción o venta que se juzguen apropiados de acuerdo con las circunstancias estacionales muy drásticas.

La determinación del nivel de inventarios calculando a través de los días de producción o venta que se considere necesario mantener en existencia bajo circunstancias normales debe ser muy bien estudiada, ya que el exceso de inventarios se traduce en inversión no productiva y la falta de ellos.

En pérdida de ventas; sin lugar a dudas es más grave lo segundo, pero ambas menoscaban la redituabilidad de la empresa. Cualquier variación importante en los niveles de inventarios debe ser por causas justificables y de carácter temporal.

La política expuesta anteriormente surte efecto en los países en donde no obstante haber una considerable tasa de inflación, esta no llega a ser de grado alarmante. Cuando la tasa de inflación rebasa en forma considerable el costo de dinero en el mercado local, aparece normalmente la escasez de materias primas, como repercusión natural y ambos hechos provocan que se dispare la tasa de inflación.

Cuando existe la situación crítica antes descrita el mercado en general se desquicia y surge como problema principal del administrador el aprovisionamiento de materias primas, con objeto de cumplir con la producción, ventas y utilidades. Lo que en situaciones normales se consigue sin dificultad y a precios estables, bajo estas circunstancias se tiene que buscar existencias disponibles en el mercado y pagar los precios al arbitrio de los proveedores. Por razón natural, bajo las circunstancias antes descritas, la sobreinversión en inventarios es una protección desde el punto de vista económico, siendo objetivo de todas las empresas el incrementar sus existencias todo lo que sea posible para minimizar el efecto nocivo de la inflación acelerada. Tomando en consideración lo anterior, la administración de la empresa deberá vigilar muy de cerca cuál de las alternativas marcadas habrá de seguir, pudiendo decir, como regla general, que supera al costo del capital, deberá optarse por elevar la inversión en inventarios.

Otra alternativa para disminuir la inversión en los inventarios es la reducción del número de materias primas, empaques y etiquetas que se emplean en la producción.

Esta alternativa debe estudiarse en forma conjunta con los departamentos técnicos o laboratorios, comercialización o ventas y fabricación. Los resultados que se obtienen en la mayor parte de los casos son sorprendentes, debido a que había una falta generalizada de estandarización y políticas de adquisición congruentes en la maximización de la inversión.

Esta misma alternativa debe aplicarse a las líneas de productos que se venden, eliminando todos aquellos que no tienen un volumen apropiado y no tiene alguna razón específica de existir como imagen, servicio, etc. Para lo anterior, es necesario efectuar un estudio para conocer cuál es la composición de la venta. En muchos casos se encuentra una composición 80-20 que quiere decir que el 80% de las ventas se hace con el 20% de los productos y el 20% de las ventas restantes se realizan con el 80% de los productos. Una combinación como la descrita tiene que ser examinada para tratar de disminuir el número de productos que se fabriquen o vendan, lo que provocaría una disminución importante en la inversión y también una baja inicial no proporcional en ventas, lo que produciría una mejora en la productividad de la inversión.

Los inventarios representan inversiones destinadas a la venta o a la producción para su venta posterior. Así, por ejemplo, materias primas, empaques, manufacturas en proceso, productos terminados, refacciones y materiales indirectos de producción que se consuman dentro del ciclo normal de operaciones.

La regla de valuación de los inventarios es el costo de adquisición o de producción cuando éste sea menor que en el mercado, entendiéndose este último como costo de reposición.

El costo puede determinarse de acuerdo con el sistema y método que cada empresa en particular seleccione tomando en cuenta sus características, y puesto que éstas pueden influir considerablemente en la inversión de los inventarios y en el resultado de las operaciones, debe actuarse con juicio profesional. Los sistemas y métodos deben ser aplicados en forma consistente a menos que se presenten cambios en las condiciones originales, en cuyo caso deberá darse a conocer en los estados financieros.

Pueden usarse los sistemas de valuación de costo absorbente o costo directo o marginal, y éstos a su vez puedan manejarse sobre la base de costo histórico y predeterminado, siempre y cuando este último sea semejante al costo histórico bajo condiciones normales de fabricación.

Los inventarios pueden valuarse conforme a los métodos de costo identificado, costo promedio, primeras entradas-primeras salidas (PEPS), últimas entradas-primeras salidas (UEPS) y detallistas. Los inventarios que sean obsoletos, dañados o de lento movimiento deben valorizarse a su valor de realización.

En épocas de una inflación alta, la que puede considerarse de más de un dígito, se deben reconocer los efectos de la inflación en la información financiera y el método de valuación cambia a valor de mercado, entendiéndose éste como el costo de reposición que se incurriría para adquirir o producir un artículo igual. Este costo no podrá ser mayor que el valor de realización.

Para actualizar los inventarios existen dos posibilidades: el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios y el método de actualización de costos específicos. Entre ellos se elige el que permita presentar una información más apegada a la realidad.

El método de ajustes por cambios en el nivel general de precios actualiza el costo histórico de los inventarios a pesos de poder adquisitivo actual del dinero, al aplicar un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor. Esto significa que los inventarios se siguen valuando a costo histórico, actualizado por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, medido a través del nivel general de precios.

El método de actualización por costos específicos (derogado en 1997)<sup>1</sup> determina el valor de reposición a través de aplicar alguno de los siguientes métodos cuando éstos sean representativos del mercado:

- a) método PEPS, primeras entradas-primeras salidas, con lo que quedaría valuado el inventario a las últimas compras. Con este método se actualiza el inventario pero no el costo de ventas;
- b) valuación al precio de la última compra efectuada en el ejercicio;
- c) a costo estándar cuando éste sea representativo del costo de reposición;
- d) a costo de reposición cuando éste sea básicamente distinto de la última compra del ejercicio;
- e) a través de índices específicos para inventarios emitidos por una institución de reconocido prestigio, o índices desarrollados por la propia empresa basados en estudios técnicos.

La diferencia por la actualización del inventario no debe considerarse una utilidad (o pérdida), sino que se registra en una cuenta transitoria que servirá en su caso para actualizar el patrimonio de los accionistas (véase la sección 5 de la parte II, Método utilizado en México para reconocer los efectos de la inflación en la información financiera).

En el método de actualización de ajustes por cambios en el nivel general de precios se permite la opción de utilizar costos de reposición para reconocer los efectos de la inflación en los inventarios y el costo de ventas.

Es aconsejable que la inversión en inventarios sea presentada en el estado de situación financiera analizada por las diversas clasificaciones en relación con su grado de elaboración; es decir, mercancías en tránsito, materias primas, producción en proceso y productos terminados.

En el caso de tener inventarios destinados a construcciones o que en alguna forma su destino final sea un activo no circulante, deben excluirse de este grupo y mostrarse como no circulantes.

Debido a los procedimientos alternos que pueden utilizarse para la valoración de los inventarios, es necesario indicar el sistema de valoración empleado. Por ejemplo: a costo directo, a costo absorbente, costo o mercado el menor; se debe también indicar el método de valuación, costos promedio, primeras entradas-primeras salidas, últimas entradas-primeras salidas, etcétera.

Cuando el sistema de valoración es costo directo, en el estado de ingresos y gastos debe destacarse el importe de los gastos fijos de producción generados en el periodo, y el costo de ventas deberá incluir el costo directo de ventas más los costos variables de distribución y venta para poder mostrar el resultado de la utilidad o (pérdida) marginal.

En el caso de inventarios actualizados a valores de mercado, se deberá revelar el método y procedimiento seguido así como el costo histórico del inventario.

Deben incluirse dentro de este renglón exclusivamente inventarios propiedad de la empresa y excluirse mercancías recibidas a consignación u otros sobre los cuales no se tenga derecho de propiedad. Su importe puede mostrarse ya sea por medio de una cifra neta, o bien indicando el valor original y deduciéndolo de una cantidad que dé como resultado la valuación de costo o mercado el más bajo, en su caso.

Cuando los inventarios estén en garantía de alguna obligación, como sería el caso de los préstamos de habilitación o avío, esta circunstancia debe indicarse, generalmente, por medio de una nota, y al mismo tiempo hacer referencia en el pasivo correspondiente.

## Información Financiera

### Técnicas de Análisis e Interpretación

#### Generalidades

Los estados financieros proporcionan información que debe ser analizada e interpretada con el fin de conocer mejor la empresa y poder manejarla más eficientemente.

El administrador debe tener en mente siempre estas interrogantes:

“Administro bien mi compañía?” “¿Cómo se compara mi empresa con otras en cuanto a su rendimiento y crecimiento?” Estas preguntas pueden ser contestadas si se aplica la técnica de análisis que comprende el estudio de las tendencias y las relaciones de las causas y efectos entre los elementos que forman la estructura financiera de la empresa. Esta técnica no debe considerarse de ninguna manera como sustituto del criterio y del buen juicio; sin embargo, es una herramienta muy útil que sirve al administrador como base para la toma de decisiones y para auxiliarlo en muchas de las que toma en forma intuitiva por carecer de esta información.

El objetivo de los métodos analíticos es simplificar y reducir los datos que se examinan en términos más comprensibles para estar en posibilidad de interpretarlos y hacerlos significativos.

El enfoque de la técnica de análisis puede variar según sea aplicado por un analista externo de la empresa que seguramente buscará como fin la conveniencia de invertir o extender crédito al negocio o por un analista interno, que buscará la eficiencia de la administración y para explicar cambios significativos en la estructura financiera y el progreso de los resultados obtenidos en comparación con lo planeado.

Los métodos de análisis usados en los estados financieros comprenden métodos de razones simples, razones estándar, método de reducción a porcentajes integrales y números índices, método de aumentos o disminuciones, método de tendencias y métodos gráficos. El estado de cambios en la situación financiera es una herramienta importante en el análisis financiero y, como se señaló en la sección 5 de la parte 1 de este libro, tiene como objetivo analizar, seleccionar, clasificar y resumir los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad durante un periodo. El estado de posición de recursos netos generados y su financiamiento permite conocer la generación de fondos internos en la empresa en forma pura per se, sin mezclar otros factores que distorsionan la información de lo que representa el negocio, como se señala en la sección 6 de la parte 1. Además permite conocer los cambios en la estructura de la empresa, el comportamiento de los ciclos financieros a corto y largo plazo, así como determinar la calidad de la utilidad, como se señala en las secciones 5 y 6 de esta misma parte.

Asimismo, es de utilidad emplear la técnica del punto de equilibrio' económico para conocer principalmente las diversas alternativas que debe plantearse la administración de una empresa, con objeto de seleccionar la más conveniente y decidir por qué, cómo y cuándo debe ejecutarse.

Para opinar adecuadamente sobre la situación financiera y la productividad de un negocio, no es suficiente analizar los datos internos. Es necesario complementar el análisis mediante el conocimiento del entorno donde se desenvuelve la empresa, como las condiciones de mercado, localización de la empresa respecto a las fuentes de abastecimiento de materias primas, mano de obra, vías de comunicación, condiciones políticas tributarias etc , que definitivamente tienen gran influencia en la empresa.

Es muy recomendable, para manejar e interpretar más fácilmente la información, que las cifras de los estados financieros se reduzcan a millares o a millones de pesos, dependiendo de su importancia, para dejar información significativa. Esta simplificación no interfiere en la obtención de las razones, porcentajes y comparaciones porque las relaciones permanecen sin cambiar.

### **Razón severa o prueba del ácido**

La diferencia que existe entre el activo circulante y los inventarios se conoce con el nombre de activo rápido y también, con el nombre de activo de inmediata realización.

La suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, es decir, la razón representa el índice de solvencia inmediata de la empresa.

Esta razón se aplica en la práctica, para determinar la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

La razón de orden práctico que se acepta en la generalidad de los casos, es de 1 a 1, es decir, por cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo (pasivos rápidos), la empresa debe contar cuando menos con \$1.00 de activos rápidos, en otras palabras, los inventarios de una empresa deben tener un costo máximo igual al pasivo circulante.

**Razón de rotación de inventarios**

Esta razón nos indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas; así mismo, la rapidez de consumo de materiales o materia prima y la rapidez de producción.

Se aplica para determinar la eficiencia de las ventas; también para presupuestar las compras de mercancías en empresas comerciales y de materiales o materia prima en empresas industriales; así mismo para conocer cuántos días permanecen en las bodegas los materiales antes de pasar al departamento de producción; cuantos días permanecen los materiales en las maquinas antes de transformarse en productos terminados y cuantos días permanecen en los almacenes los productos terminados antes de ser vendidos, todo lo anterior aplicándolo los plazos medios de consumo, de producción y de ventas.

**Resultados**

**Sector de las empresas encuestadas**

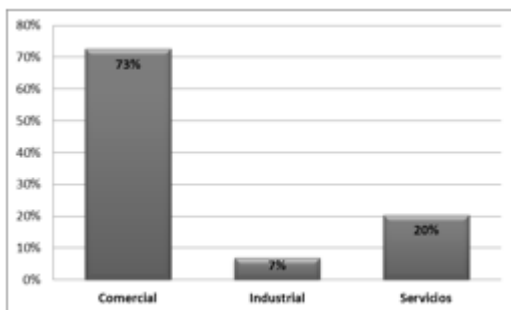


Gráfico 1 Sector

**Número de Trabajadores**

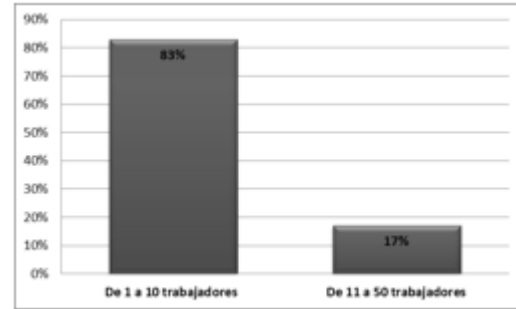


Gráfico 2 Proporción de trabajadores

**Medios para el control de inventarios**

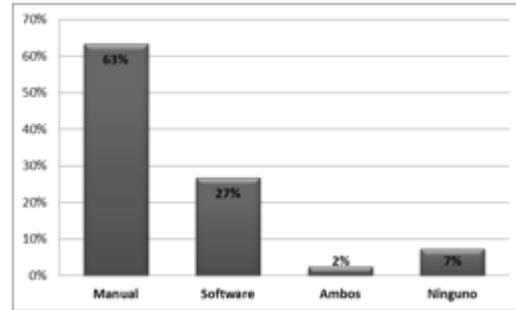


Gráfico 3 Proporción para el control de inventarios

**Periodicidad de Toma de Inventarios**

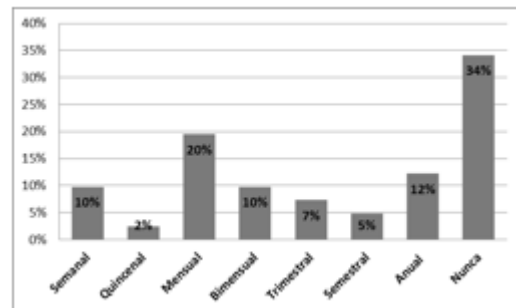


Gráfico 4 Periodicidad de inventarios físicos

## Determinación del costo de venta

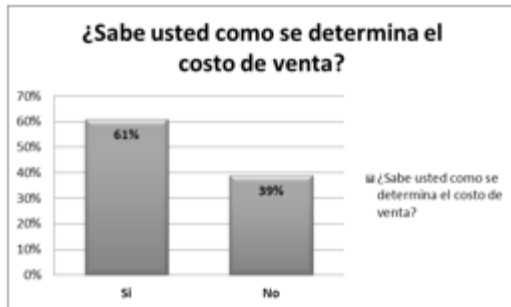


Gráfico 5 Obtención del costo de venta

## Factores de riesgo de los inventarios

Las empresas MiPyMEs de Izúcar de Matamoros, consideran que dentro de principales riesgos que existen, el deterioro es el primero, con un 67% del total de respuestas, seguido de la obsolescencia con un 58%. En caso contrario la Merma y el Deficit con un 17% cada uno, son los riesgos mas bajos de acuerdo con las empresas encuestadas

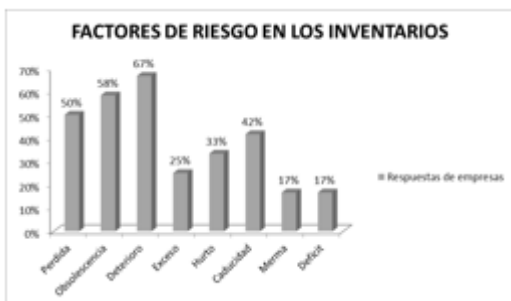


Gráfico 6 Factores de riesgo

## Agradecimiento

Este proyecto ha sido posible gracias al apoyo de la Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros, por los recursos gestionados, tanto económico como humano, así también el agradecimiento a las empresas que contribuyeron en la información para las encuestas y a la Cámara Nacional de Comercio (CANACO), por las facilidades obtenidas.

## Conclusiones

Se aplicaron 150 encuestas en MiPyMEs de la Región de Izúcar de Matamoros, se inició preguntando el giro o actividad de la organización y de ahí partieron diferentes tipos de preguntas con las cuales se pudieron detectar la forma en que se registran los inventarios, la periodicidad y los factores de riesgo.

Con los anteriores se pudieron conocer necesidades de empresarios de la región debido a que la mayoría no cuenta con bases sólidas para el control de inventarios, ni con un manual para su registro, pues todo lo que aplican dentro de la organización la mayoría lo desarrolla de manera empírica.

Con la obtención de necesidades se realizaron una serie de talleres y se entregó un manual de inventarios a los empresarios participantes con el fin de que mejoraran sus registros y el control de sus bienes.

## Referencias

Sanchez, J., Osorio, J., & Baena, E. (2007). Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia. *Scientia et Technica*, XIII(34) 321-324. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84934054>

Velasquez, F. (2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. *Estudios Gerenciales*, 20(93), 73-97. Recuperado de [http://www.scielo.org/scielo.php?pid=S0123-59232004000400003&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org/scielo.php?pid=S0123-59232004000400003&script=sci_arttext)

Chiavenato, I. 1993, *Iniciación a la Administración de Materiales*, Mc Graw Hill, Mexico

Gonzales., A, & Solis., M. (2011). Analisis descriptivo de la estructura de mercado y estrategias empresariales para las ferreterias pyme en Cali: un enfoque microeconomico. (Tesis de maestria). Universidad Icesi, Santiago de Cali, Colombia.



## Cultura y clima organizacional en empresas agrícolas

GAMEZ-GASTÉLUM, Rosalinda\*†

*Universidad Autónoma de Sinaloa, Angel Flores s/n, Col. Centro C. P. 80000, Culiacán, Sinaloa.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

La presente investigación busca describir cómo una empresa con una fuerte estructura de organización interna, logra alcanzar los objetivos que se ha planteado para lograr obtener beneficios financieros al mismo tiempo que el esquema de trabajo que se ha planteado, cumple con el cuadro de valores que se han definido como los que la empresa estima que han de definir su forma de trabajo y constituyen su propio clima organizacional. Esto se percibirá a través de la perspectiva de ex empleados de la misma, con el fin de que estos no se sientan coaccionados de responder a las entrevistas de manera favorable por temor a perder su trabajo. El objetivo central será el de conocer la cohesión de la estructura organizacional de la empresa con el esquema de valores que el funcionamiento que la estructura persigue.

**Clima organizacional, esquema de trabajo y cultura organizacional.**

### Abstract

This research aims to describe how a company with a very define organizational structure, manages to achieve the goals it has set for financial gain at the same time that it has the work schedule had been settled, fulfill with the values estimated as priority to work the way of the main organizational climate is. This would be seen through the perspective of former employees of the same, this because the research looks not to coerce favorably the interviews answers for fear of losing his job. The main objective will be to know the cohesion of the organizational structure of the company with the scheme of values that the operation of the structure pursued.

**Organizational climate, work scheme and organizational culture.**

**Citación:** GAMEZ-GASTÉLUM, Rosalinda. Cultura y clima organizacional en empresas agrícolas. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:159-169

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: rosygamez@yahoo.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El propósito de conocer lo anterior es sugerir modificaciones que subsanen lo que estorbe a la consistencia de la cohesión de la estructura organizacional con su esquema de valores o plantear nuevas prácticas en caso de ser necesario, mediante una adecuada síntesis de datos, con detalladas descripciones del fenómeno que se investiga. Para ello, el presente estudio de casos, analizará la realidad social laboral de ex empleados de Euronovedades Agrícolas S.A de C.V. desde su perspectiva, por lo tanto la investigación se centrará en la perspectiva cualitativa para conocer los motivos que llevan a los empleados a actuar y conocer el escenario de su trabajo, y obtener así un análisis que coadyuve en la mejora de la calidad del trabajo de la empresa en particular y que, establezca el precedente, que con sus particularidades y únicas características, sirva a otras investigaciones para empresas que a traviesen situaciones similares y se convierta en un herramienta útil. El trabajo parte de la pregunta principal de investigación ¿Cuál es el clima organizacional que prevalece en Euronovedades y cómo favorece la productividad?

## Revision de literatura

### Definición de cultura organizacional y clima laboral

En primer lugar es importante definir el ambiente y sus perspectivas. Ambiente se comprende desde todo lo que nos rodea hasta estudiar la dinámica de la interacción a consecuencia de los elementos que la conforman, que son activas considerando ahora no solo el espacio físico si no a personas y situaciones. De acuerdo a la autora es importante abordar la definición de ambiente en tres planos, desde su significado etimológico, desde la estructura y funcionamiento (Arana, 2008).

Así, el ambiente se entiende como un entorno, como un espacio dado, el cual ha constituido la configuración de un esquema donde actividades tienen lugar. En cuanto al ámbito de convivencia, el espacio se refiere específicamente a los lugares donde se realizan las diversas actividades sociales: trabajo, ocio y donde tienen lugar relaciones sociales.

La conformación estructural comprende aspectos como la naturaleza que contiene los elementos, sean artificiales como tecnología y cultura, así como elementos físicos propios del sistema, considerando entonces una dimensión natural y social del ambiente (Arana, 2008). De esta forma el concepto de ambiente empieza a contemplar la idea que liga la cultura, valores y acción humana en el ambiente entendiéndolo como un entorno que facilita la adopción de diversos comportamientos.

Es a través de esta generación de ambiente, que el hombre realiza actividades, la función de toda ocupación humana gira en torno a lo que ha generado y los sistemas de los que ha dispuesto como necesarios para vivir. Los sistemas requieren estructuras concretas para que sean funcionales, si un proceso no ocurre adecuadamente, se refleja en otros, razón por la cual las instituciones fracasan en sus objetivos generales, no se concentran en los pasos específicos que logran los mayores. En cuanto a la generación del ambiente, es que nuevamente Tréllez y Quiróz afirman que “en la actualidad la concepción más generalizada del ambiente refleja, por un lado, la naturaleza dinámica en las interrelaciones entre los elementos naturales y sociales; y por otro, desde un punto de vista integral, que el ser humano, así como sus diferentes niveles de organización social, con sus necesidades y potencialidades, creativas y destructivas, es parte indisoluble de esa red de interacciones, tanto en su carácter de ser biológico, como en el de creador de cultura”.(Arana, 2008).

Son los elementos éticos los que dirigen y fundamentan la acción humana, por eso hace uso de todo aquello de lo que puede disponer para satisfacer sus necesidades, así es cómo nacen los ambientes artificiales, son fabricados a partir de una necesidad. Entendiendo lo anterior, es que podemos indagar en uno de los ambientes artificiales que el hombre ha generado y que le es indispensable para su vida diaria y sustento, su cultura organizacional. Esta cultura organizacional va a definir su modo de trabajar y lo va a distinguir dentro del entorno social en el que se desarrolla.

Existen un sinnúmero de definiciones de cultura organizacional e integran diferentes variables, pero lo cierto es que muchos conocimientos y experiencias que se generan a partir de definir la cultura organizacional de distintos estudios de casos con sus particularidades, pueden ser aplicables a otros tipos de organizaciones, por lo que la presente investigación ha optado por adoptar la definición de Schwartz y Davis.

Podemos concluir que la cultura organizacional no es un fenómeno que se presenta de forma natural en el entorno físico, nace de una necesidad y es otra necesidad la que empuja su modificación, que puede palpase o no de forma inmediata debido, sobre todo a que ha de ser real y materializarse en la interacción de los individuos como sistema social.

Las culturas organizacionales, solo pueden existir en estructuras claramente establecidas, de otra manera, puede que solo sea una realidad construida a partir de los usos y costumbres de individuos que comparten ciertos rasgos pero que no necesariamente cuentan con un sistema organizado que dirige de manera específica actividades asignadas.

Atendiendo la definición de cultura organizacional, se entiende que uno de los elementos que conforman esta cultura es el clima organizacional o también conocido como clima laboral, que constituye un indicador de cómo es que la cultura en una empresa o institución está influyendo en los empleados y cómo es que estos están respondiendo en sus labores diarias como individuos y como parte de un grupo, al cumplimiento de los objetivos que la estructura de la empresa establece y que le permite seguir existiendo. Por esta razón, es necesario definir y entender el concepto de clima organizacional.

Desde el enfoque humano, Pérez de Maldonado (1997; 2000; 2004) plantea que “el ambiente de trabajo o clima organizacional puede ser entendido como un fenómeno socialmente construido, que surge de las interacciones individuo-grupo-condiciones de trabajo, lo que da como resultado un significado a las experiencias individual y grupal, debido a que lo que pertenece y ocurre en la organización afecta e interactúa con todo. Los resultados organizacionales son precisamente consecuencia de estas interacciones, que se dan de manera dinámica, cambiante y cargada de afectividad”. (Maldonado, 2006). En este punto, la acción de los individuos viene a dibujar sobre la estructura de trabajo, no solo la realidad que los trabajadores viven día a día, sino previas experiencias que los han ido moldeando y que dependerá no solamente de la propia formación del individuo sino directamente relacionado con sus capacidades laborales, su puesto y función y la relación que tenga con sus demás compañeros, además del grado de repercusión que su trabajo tiene con otros procesos de la empresa.

Hay que recordar que Román Muñoz y Patiño Vargas sostienen que el cimiento de la cultura organizacional radica en los individuos, por lo que no es posible considerar un estudio valioso en este campo sin considerar a estos grupos como objeto de estudio. Por esto, para el presente estudio se hace indispensable conocer a detalle las impresiones y apreciaciones de lo que se vive dentro de la empresa no solo desde la óptica de la estructura de trabajo, sino de la óptica de los individuos que laboran en la empresa y conforman el sistema social de la misma.

Siendo Sinaloa un estado preponderantemente agrícola, más del 80% de la economía del estado depende de esta actividad primaria, por esta razón muchas empresas ejercen de las actividades económicas que se derivan de prestar servicios profesionales a este sector.

Entendido la relevancia de la agricultura en Sinaloa y que muchas de las empresas más importantes en el estado se relacionan con esta actividad es que se ha determinado que la investigación se derive de una empresa que se dedique a proveer productos o servicios a este sector siendo que estas son las empresas de más tiempo en el mercado, por lo que han tenido más tiempo para integrar su estructura organizacional con valores. Por ello la presente investigación se ha inclinado por el estudio de una empresa dedicada a proveer servicios a agricultores, eligiendo a Euro Novedades Agrícolas S.A de C.V. para realizar el estudio de caso ya que la empresa con 20 años de experiencia en este ramo que cuenta con una definida estructura de trabajo y que ha buscado además integrar esta estructura con valores y filosofías que le permitan tener un carácter socialmente responsable buscando que el elemento humano sea tomado en cuenta.

### **Definición de características de un ambiente laboral idóneo**

El presente estudio entenderá que un ambiente laboral idóneo aquel que cumpla con haber integrado los valores que determina como los que los empleados perseguirán apegar a la estructura de trabajo que se ha determinado desde el puesto que el individuo desempeñe, sea cual sea para el que se le haya contratado. De acuerdo con García Villamizar, para entender el clima de la organización se debe buscar descubrir los rasgos intrínsecos de la misma. (García, 2006).

Atendiendo a esto último entonces se puede afirmar que ambiente idóneo en Euro Novedades es el trabajo que se desempeña con compromiso, pasión “amor al trabajo”, con lealtad, honestidad y sentido de justicia, sin importar la dependencia de la empresa en la que se labore, bajo el entendido de que todos los que laboran en la empresa son profesionistas altamente capacitados cuyos conocimientos y valores ayudan a una mayor participación en el mercado de proyectos, para así poder dar a los clientes los mejores equipos, productos y servicios al mismo tiempo que se cuida del medio ambiente sujetándose a las normas laborales y de medio ambientes.

Si bien, el clima laboral, aunque es dictado por la gerencia y debe ser supervisado por la misma, lo cierto es que en gran medida es determinada por los individuos que laboran en ella, dado que son quienes día a día conviven buscando respetar los márgenes de conducta que se espera de ellos al mismo tiempo que deben de cumplir con las labores para las que han sido contratados y a su vez se estén encaminando a cumplir con los objetivos de cada departamento y de esa forma, todos los departamentos cumplan con el objetivo general de la empresa. Por ellos son necesarias las entrevistas para conocer el clima que se vivía día a día en la empresa.

## Metodología

Para establecer la muestra, se ha buscado entrevistar a la mayor cantidad de ex empleados sin importar su sexo, edad o puesto siempre y cuando hayan cumplido con un periodo mayor de 6 meses, porque en ese periodo de tiempo es en el que se pueden establecer vínculos laborales que en menos tiempo, sería muy difícil haber desarrollado.

La presente investigación se ha realizado sobre todo con información que la empresa tiene disponible de sí misma en su sitio web, publicidad impresa y sobre todo por las entrevistas que se realizaron a 10 sujetos de investigación para determinar la congruencia de lo que se ha establecido como clima laboral idóneo según los propios estándares de la empresa. La observación, no fue muy detallada, dado que no fue posible una visita a la empresa para ver sus instalaciones y entrevistas a empleados de la empresa debido a la falta de personal disponible para atender una visita a la misma con fines académicos, la cual si fue solicitada, pero no pudo concretarse.

Las entrevistas tuvieron lugar de manera anónima y se extrajeron los datos más relevantes que respondieran a la pregunta central de la investigación, bajo un esquema semi estructurado. Cuatro de los sujetos entrevistados fueron mujeres, mientras seis fueron hombres, con edades que oscilan desde los 23 años hasta los 55 años de edad.

Las mujeres se desempeñaron en puestos administrativos que estaban subordinadas a más de un jefe, excepto una que se desempeñaba en el área de mantenimiento y limpieza. Por su parte los hombres, todos se desempeñaban en puestos de nivel intermedio, estando subordinado a un jefe en concreto, solo dos de ellos se desarrollaron de forma administrativa, mientras el resto lo hacía a nivel técnico.

Del total de los sujetos de investigación, siete de ellos terminó la escuela a nivel licenciatura de esos siete, solo uno realizó estudios de postgrado, dos de ellos terminaron solamente la secundaria y uno de ellos terminó sus estudios medio superiores con grado técnico. Los siete de ellos fueron despedidos a causa de un recorte personal que la empresa realizó hace aproximadamente de dos a tres años, mientras que uno fue despedido por haber infringido normas de la empresa, uno renunció y el otro no fue contratado cuando su periodo de prácticas profesionales concluyó. Un dato importante a destacar es que tanto la persona con menos preparación, la que terminó la secundaria fue despedida como el único de los sujetos de investigación que contaba con estudios de posgrado, debido a los despidos de recorte de personal.

Nueve de los sujetos de investigación indicaron que en su trabajo contaban con compañeros de trabajo en el departamento en el que se desempeñaban, el único que no, trabajaba en el área de vigilancia vehicular y se encargaba de cuidar de la administración de los sistemas de seguridad de los vehículos de la empresa, de los seguros de estos en caso de accidentes y siniestros, su mantenimiento en las agencias en las que fueron adquiridos, cuidar el uso de los vehículos, ubicación, uso de viáticos en transporte, así como la redacción continua de reportes en línea y en físico para la gerencia. Aunque no tenía compañeros de trabajo en su área, compartía su espacio de trabajo, por lo que tenía la oportunidad de relacionarse con otras personas debido a que otros departamentos se encontraban asignados a esa área para trabajar.

Debido a las funciones que todos los entrevistados desempeñaban, su trabajo estaba relacionado con otros departamentos que intervenían en sus niveles de productividad.

Por lo que claramente se puede apreciar que para que los diferentes departamentos funcionasen correctamente debía de existir disposición a la mutua cooperación, para que los departamentos pudieran alcanzar sus objetivos individuales y los generales.

A continuación, se presenta una tabla, de construcción propia a partir de los datos obtenidos de las entrevistas que presentan el área de trabajo donde los sujetos se desempeñaban, así como también los departamentos que intervenían en el desempeño de sus funciones y la percepción que cada sujeto tenía sobre cómo era la cooperación de los departamentos con su área de trabajo.

Sujeto de investigación	Área en la que se desempeñaba	Área que intervenían en el cumplimiento de sus funciones	Percepción de la coordinación que existía los departamentos para cumplir con sus funciones.
Sujeto 1	Parafinanciera	Diseño	Mala
Sujeto 2	Parafinanciera	Diseño	Mala
Sujeto 3	Promotora	Diseño, Ventas y comercialización	Mala
Sujeto 4	Parafinanciera	Diseño, Ventas y comercialización	Mala
Sujeto 5	Vigilancia vehicular	Gerencia, Una empresa subcontratada	Buena
Sujeto 6	Recepción	Todos los departamentos	Buena
Sujeto 7	Mantenimiento y limpieza	Todos los departamentos	Buena, pero una vez tuve un problema
Sujeto 8	Mensajería	Todos los departamentos	Buena
Sujeto 9	Diseño	Ventas y comercialización, Inventarios	Buena en mi casa, mala para mi jefe.
Sujeto 10	Jardinería	Contabilidad, Gerencia.	Mala

\*Cuadro de elaboración propia a partir de los resultados de las entrevistas a los sujetos de investigación.

Tabla 1

La tabla muestra que la mitad de las opiniones acerca de la coordinación del trabajo entre los departamentos es mala y la otra mitad buena y de es mitad que la encuentran buena, hay dos observaciones que indican que en general la coordinación era buena pero tuvieron un detalle negativo que resaltar.

Por lo que es indispensable conocer la relación de los individuos entre los miembros de su propia área de trabajo y con las áreas con las que se coordinan y a continuación exploraremos esto.

Sujeto de investigación	Relación con los miembros de trabajo de su propia área	Alguna vez tuvo un conflicto con algún compañero o de su área	Pudo resolver el conflicto con su compañero	Alguna vez tuvo un conflicto con algún compañero de otra área de trabajo	Pudo resolver el conflicto con el compañero
Sujeto 1	Buena	No		Si	No
Sujeto 2	Buena	Si	Si	Si	Con unos si y otros no
Sujeto 3	Buena	No		Si	No
Sujeto 4	Buena	Si	Si	No	
Sujeto 5	Buena	No		Si	No
Sujeto 6	Buena	No		No	
Sujeto 7	Sujeto 7	No		Si	No
Sujeto 8	Buena	No		No	
Sujeto 9	Buena	No		No	
Sujeto 10	Buena	No		Si	No

\*Cuadro de elaboración propia a partir de los resultados de las entrevistas a los sujetos de investigación.

Tabla 2

Del total de los entrevistados, siete tuvieron conflictos con un compañero del trabajo, dos de ellos lo tuvieron con una persona que de desempeñaba en el mismo departamento, mientras que el seis tuvieron conflictos con un compañero que no formaba parte de su departamento, el sujeto 2, cabe destacar tuvo conflictos con personas de su departamento y fuera de él. Sólo el sujeto 2 pudo resolver sus conflictos y fue con el compañero que formaba parte de su grupo de trabajo. Se cuestionó a los sujetos si los conflictos que tuvieron fueron por motivos del trabajo o si tuvieron que ver con motivos personales. Dada la relevancia de este punto, se presenta a continuación la tabla número 3.

Sujeto de investigación	Problema con compañero de área	Problema laboral	Problema personal	Problema con compañero de otra área de trabajo	Problema a laboral	Problema personal
Sujeto 1				Si		Si
Sujeto 2	Si	Si	Si	Si		Si
Sujeto 3		No		Si	No	
Sujeto 4	Si	Si	Si	No		
Sujeto 5		No		Si	No	
Sujeto 6		No		Si	No	
Sujeto 7		No		Si	No	

\*Cuadro de elaboración propia a partir de los resultados de las entrevistas a los sujetos de investigación.

Tabla 3

Siete empleados indicaron haber percibido discriminación a través de problemas que tuvieron con compañeros de trabajo, pero aunque el sujeto 6 no indicó haber tenido problemas personales o laborales con algún compañero, si indicó que tiene la percepción de haber sido discriminada por su edad.

En este punto, cabe definir lo que en México en términos legales se entiende por discriminación. La Secretaria de Gobernación de los Estados Unidos Mexicanos (SEGOB), a través del órgano conocido como Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (CONAPRED), indica que la discriminación debe de entenderse como el trato desfavorable o de desprecio innmercido a una persona o grupo de personas debido a características físicas o formas de vida, ya sea el origen étnico, nacional, sexo, edad, discapacidad, condición social, económica, de salud, por embarazo, lengua, religión, opiniones, preferencias sexuales y estado civil entre otras que pueden ser motivo de distinción, exclusión o restricción de derechos.

La ley establece que tal práctica tiene efectos negativos en la calidad de vida de las personas dado que pierden derechos por su condición de aislamiento o de vivir violencia y en casos extremos perder la vida.

Por esto se creó una ley que auxilie a evitar que los individuos pierdan sus derechos.

Entendiendo lo que la ley establece como discriminación, a continuación se compararán las características de la discriminación contrastándolas con las situaciones que los sujetos de investigación indican haber vivido en la tabla número cuatro.

Sujeto de investigación	Problema que percibe el sujeto de investigación	Tipo de discriminación
Sujeto 1	Fue discriminada por sus compañeros.	Debido a su religión y su apariencia.
Sujeto 2	Fue discriminada por sus compañeros.	Debido a su nivel académico, su puesto, nivel de vida y religión.
Sujeto 3	Le llamaron la atención por mal desempeño.	Por el mal desempeño de un tercero, del que su productividad depende.
Sujeto 4	Fue discriminada por sus compañeros. Le llamaron la atención por mal desempeño.	Por su edad. Por el mal desempeño de un tercero, del que su productividad depende.
Sujeto 5	Recibió quejas de sus compañeros de trabajo por su trato hacia otras personas.	No tienen que decirle como tratar a los demás.
Sujeto 6	Fue discriminada por la gerencia.	Despedida por su edad.
Sujeto 7	Fue discriminada por sus compañeros.	Debido a su nivel académico, su puesto, nivel de vida y religión.
Sujeto 8	Fue discriminado por la gerencia. Le llamaron la atención por mal desempeño.	Tuvo problemas con el gerente por comentarios de su desempeño. Por el mal desempeño de un tercero, del que su productividad depende.

\*Cuadro de elaboración propia a partir de los resultados de las entrevistas a los sujetos de investigación.

Tabla 4

Atendiendo los resultados no se puede hablar de una violación a los derechos de las personas que se indicaron haber apreciado ser discriminadas, sin embargo, no se debe de soslayar que estas actitudes no están reflejando los valores que enarbola la constitución de la empresa y que no son propias de un ambiente de bajo ni un clima organizacional saludable, que permita a los individuos un desarrollo profesional idóneo y próspero, que a su vez le permita a la propia empresa alcanzar sus objetivos.

Por su parte la tabla número 5, reflejará cual de los valores sobre los que la empresa se establece, es a su parecer el más a fin a ellos mismos, al mismo tiempo que indicarán cómo perciben que este valor se vive en su ambiente laboral.

Sujeto de investigación	Valor de la empresa con el que se siente identificado	Percibe que la en la empresa este valor forma parte del clima	Razón
Sujeto 1	Honestidad	No	Es increíble que con un departamento de recursos humanos no se den cuenta del trato hacia personas que profesan una fe distinta.
Sujeto 2	Justicia	No	No es justo que se trate mal alguien porque no pudo estudiar y que por eso no pueda ganar más y porque tiene otra religión
Sujeto 3	Compromiso	No	No existe un compromiso de buscar hacer un buen trabajo cuando hay personas incompetentes que están ahí porque le caen bien al gerente.
Sujeto 4	Amor al trabajo	No	No todos los empleados tienen el mismo nivel de compromiso para trabajar y despiden a los que si se esmeran y dejan a los que son favoritos de gerencia
Sujeto 5	Compromiso	Si	Yo hago mi trabajo porque me pagan y mientras eso pase, no hay razón para dejar de ser productivos.
Sujeto 6	Compromiso	No	No todos los empleados quieren realmente trabajar y dejan a los que son jóvenes y sin experiencia, solo por su aspecto.
Sujeto 7	Justicia	No	Las personas no deberían ser tratadas diferentes porque no pudieron estudiar o porque se dedican a limpiar y menos por la religión en la que creen.
Sujeto 8	Amor al trabajo	No	Más que ir a trabajar, las personas van a presumir sus puestos y salarios.
Sujeto 9	Justicia	No	No es justo que no se paguen las horas extras, es tiempo que los empleados están sacrificando por apoyar a una empresa que no los recompensa.
Sujeto 10	Honestidad	No	No es honesto tener favoritismos por la apariencia de las personas, cada quien debería ganarse su lugar con méritos y esfuerzo, no por ser amigos del gerente.

\*Cuadro de elaboración propia a partir de los resultados de las entrevistas a los sujetos de investigación.

Tabla 5

religión y otros tienen problemas por el favoritismo de gerencia hacia personas que no están cumpliendo con sus funciones y por tanto obstaculizan su desempeño.

Conclusiones

Uno de los principales problemas de toda empresa, es que el departamento de recursos humanos únicamente considera sus exámenes para determinar actitudes, aptitudes y las capacidades de los aspirantes a algún puesto sin darle un posterior seguimiento de cómo es que se acopla con sus compañeros de trabajo y cómo interactúa con los demás departamentos. Aunque es verdad que son pocas las empresas que explotan las ventajas de un departamento de recursos humanos procurando dinámicas que integren a los empleados primero dentro de su propia área de trabajo y posteriormente buscar las formas de generar vínculos con los demás departamentos, valdría la pena estudiar esta posibilidad.

Los resultados indican que los empleados no se sienten cómodos hablando del clima laboral que vivieron mientras laboraban ahí, pues casi la mitad de la muestra que se tenía pensada estudiar decidió no participar en las entrevistas, lo cual no es indicador de un clima organizacional plural, abierto e inclusivo. Por otra parte, de quienes accedieron a realizar las entrevistas, la mayoría percibió problemas con otros miembros de trabajo y más de la mitad percibió una gestión gerencial deficiente, que no procuraba conciliar a favor de una mejor dirección de las actividades laborales que tienen cierto grado de dependencia en cuanto al trabajo de un tercero. Aunque el ambiente de trabajo es determinado por los empleados, el clima organizacional, es definitivamente dictado por los líderes y dirigentes de las empresas, por lo que eso no puede darse solo escrito sobre el escritorio, el clima organizacional debe dirigirse y construirse no solo día con día, sino a través de una constante búsqueda de mejorar el entorno laboral en beneficio de todos.



Podría pensarse que este tipo de dinámicas dentro del trabajo restaría tiempo para que los empleados cumplan con sus funciones, sin embargo, en países como Francia, se puede ver la dinámica de trabajo incluye como parte de la evaluación de los profesionistas que exista convivencia entre los empleados, por ejemplo, parte de su evaluación mensual tiene que ver con que ellos asistan por lo menos una vez al mes a un desayuno con otros compañeros de trabajo, esto con el fin de fomentar lazos más estrechos que se reflejen en un mejor desempeño laboral en los departamentos.

Considerando, lo que el equipo puede ganar como un sistema social sumado a la gratitud y sentimientos de adhesión que el empleado como individuo puede llegar a desarrollar a hacia la empresa, es importante considerar esto como una inversión a mediano y largo plazo. Es cierto, que lo anterior representa un enorme desafío para cualquier empresa, sin importar su campo de trabajo, recursos y objetivos, pero hay que entender que desde hace más de treinta años, las empresas han tratado de expandirse siendo cada vez más audaces en sus estrategias de ventas, publicidad, administración y contabilidad, por lo que no se pueden quedar atrás en cuanto a la innovación de estrategias que faciliten la creación de mejores lazos de cooperación y generación de mejores ámbitos de trabajo.

El presente trabajo de investigación deja claro, la percepción de los ex empleados de la empresa muestra que la estructura de la empresa no refleja los valores que establece como parte de su configuración como empresa.

Lo que se destaca es que el punto central de los problemas que los ex empleados percibieron en el tiempo que laboraron, reside en la necesidad de cambiar el manejo administrativo de la gerencia en aras de una intervención adecuada que les ayude a lograr los objetivos que cada departamento se plantea y como consecuencia el objetivo general de la empresa. Se puede concluir que es necesaria una gerencia que se haga responsable de la adecuada dirección del clima organizacional y ambiente laboral que los empleados construyen día con día, su responsabilidad no puede terminar en establecer principios y valores que se deben de perseguir, es necesario que se entere de cómo se está viviendo y qué les es necesario a los departamentos para poder agilizar su trabajo para que mejoren su desempeño sin caer en imparcialidades que entorpezcan su labor.

### Referencias

Acosta Prado, J.C., Fischer A. L., (2013) Condiciones de la gestión del conocimiento, capacidad de innovación y resultados empresariales. Un modelo explicativo, Pensamiento y gestión, Vol. 35, Núm. 1, 25 – 63.

Aguado, D., Arranz, V., Valera-Rubio A., Marín – Torres S., (2011) Evaluación de un programa blended-learning para el desarrollo de la competencia trabajar en equipo, Psicothema, Vol. 23, Núm. 3, 356 -361.

Argentina, Secretaria de la Gestión Pública, (2008). Clima laboral: algunos aspectos significativos de las condiciones y el clima laboral del personal de la Administración Pública Nacional comprendido en el Convenio Colectivo de Trabajo General Decreto No. 214/06. Buenos Aires.

Arras, Vota, A. M., Fierro, Murga, L. E., Jáquez, Balderrama, J. L., López, Díaz, J. C., (2010) Redes de colaboración, estrategia empresarial en la inserción a cadenas de valor, Revista Mexicana de Agronegocios, Vol. XIV, Núm. 26, enero-junio, 215 – 225.

Borrego, Acevedo A., Linares Barrantes, C., Cachay Boza, O., (2010) Herramienta para superar el dilema gerencial: Toma de decisiones o resolución de problemas, Producción y Gestión, Vol. 13, Núm. 1, 18 – 27.

Cabañas, M. A., Valencia Bonilla M. B., Mejía Ramírez M. L., (2014) Los sistemas de información de marketing en las organizaciones actuales: La utilización de herramientas para la toma de decisiones, Scientia et Technica Año XX, Vol.19, No. 1, Marzo 2014, 54 – 58.

CújarVertel, Á. del C., Ramos Paternina, C.D., Hernández Riaño, H. E., López Pereira J. M., (2013) Cultura organizacional: evolución en la medición, Estudios Gerenciales, Vol 29, 350 – 355.

González, Herrera, M. B., Figueroa, González, E. G., González Peyro R. C., (2014) Influencia del liderazgo sobre el clima organizacional en PYMES: Caso catering gourmet de Durango, México, Revista Internacional administración y finanzas, Vol. 7, Número 2, 45 – 63.

Isaza Vélez, C. H., (2013) Transformación de la cultura organizacional: el caso de Rica Rondo y su integración con un grupo empresarial colombiano. Revista Pensamiento y Gestión, Núm. 34, 21 -53.

Martínez Méndez, R., Vera Muñoz, M.A.M., Vera Muñoz, J. G. S., (2014) Cultura organizacional y efectividad en las pequeña empresas constructivas de Puebla, México. Revista Internacional Administración y Finanzas, Vol. 7 Núm. 4, 79 – 92.

Pulgarín, Molina, S. A., Rivera, Rivera, H. A., (2012) La herramientas Estratégicas: un apoyo al proceso de toma de decisiones gerenciales, Criterio Libre, Núm. 16, Enero – Junio, 89 – 114.

Rojas, M. Q., Cabrera., A. A., García C. L., Robaina D. A., (2012) Diagnóstico del proceso de comunicación organizacional: Caso de estudio QUIMEFA, Revista Ingeniería industrial, Vol. XXXIII, No. 2, Mayo – Agosto 2012, 161 – 174.

Román Muñoz, O. H., Patiño Vargas, C. A., (2013) La transformación de la estrategia en la era de la conversación. Revista Científica “General José María Córdova”, Vol. 11, Núm. 12, junio – diciembre, 61 – 78.

Salgado, J. F., Remeseiro C., Iglesias M. (1996), Clima organizacional y satisfacción laboral en una PYME. Psicothema, Vol. 8, No. 2, 329 -335.

Sánchez, J., Landeta, j., Iturralde. T., (2012) La interacción sistema familia y sistema empresa como fuente de ventaja competitiva, TELOS Revista de Estudios interdisciplinarios en Ciencias Sociales, Vol. 14, Núm. 1, 56 – 82.

Sesma J., Husted B., Banks J., (2012) La medición del desempeño social empresarial a través de las redes sociales. Contaduría y Administración, Vol. 59, Núm. 2, abril – junio 2014, 121 – 143.

Urrutia, G., Bonfill X., (2014) Revisiones sistemáticas, una herramienta clave para la toma de decisiones clínicas y sanitarias. Revista Española Salud Pública, Vol. 88, Núm. 1, Enero – febrero 2014, 1 – 3.

Vega, Ávila, D. V., Santos Cardozo, L. M., (2013) Cultura Organizacional como fuente de ventaja competitiva: el caso de la empresa Arly en Tunja – Boyaca. Revista Inquietud Empresarial, Vol XIII (1), Enero – Junio 2013, 35 – 46.

Arana A (2008). Construcción del Saber Institucional en torno al concepto de ambiente. Obtenida el 10 de septiembre de 2014, de <http://www2.scielo.org.ve/pdf/ri/v32n63/art04.pdf>.

Castillo Soacha, J. A., (2014) El proceso de toma de decisiones en las PYMES caso estudio Autogruas Salazar. Obtenida el 10 de septiembre de 2014 de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/10776/1/Castillo%20Soacha%20July%20Andrea.pdf>

Favaro, D., (2006) Comunicación organizacional: Planificación de la comunicación en grupos y organizaciones, Obtenida el 12 de septiembre de 2014, de <http://www.creas.org/recursos/archivosdoc/pubcreas/comorg.pdf>

Ganga, Contreras F. A., Vera Garnica, J. R., (2008) El gobierno corporativo: consideraciones y cimientos teóricos. Obtenida el 10 de septiembre de 2014, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v21n35/v21n35a05.pdf>

García, Villamizar, G E. (2010) Clima Organizacional: Hacia un Nuevo Modelo, Obtenida 10 de septiembre de 2014, de [http://www.unicauca.edu.co/porik\\_an/imagenes\\_3noanteriores/No.12porikan/articulo6.pdf](http://www.unicauca.edu.co/porik_an/imagenes_3noanteriores/No.12porikan/articulo6.pdf).

González, T., (2013) Dotación de recursos y gestión de la interacción: Aspectos clave para la creación de valor en las relaciones universidad – empresa, Obtenida el 12 de septiembre de 2014, de <http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/391/GONZALEZ%20Y%20HERNANDEZ.pdf>

Gutiérrez, R. K., (2010) Prospectiva, cambio y cultura organizacional: primera aproximaciones. Obtenida el 10 de septiembre de 2014, de [http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1317-58152010000100005&lng=es&nrm=iso](http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1317-58152010000100005&lng=es&nrm=iso).

Martínez, Díaz, J. H., Martínez, Díaz, E. S., (2010) Matriz organizacional para medición de los proceso de personal, una primera aproximación, Obtenida el 12 de septiembre de 2014, de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n29/n29a02>

Pérez de Maldonado, I., Maldonado Pérez, M., BistamanteUzcátegui, S., (2006) Clima Organizacional y Gerencial: inductores del cambio organizacional. Obtenida el 10 de septiembre de 2014, de [http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1316-00872006000200009&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1316-00872006000200009&script=sci_arttext).

Rodríguez, J., Forero RG, C., Mora D. F., (2014) Diagnóstico de la cultura organizacional de compañía general de aceros, Obtenida el 12 de septiembre de 2014, de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/comunicacion/tesis216.pdf>

Sandoval, Caraveo, M del C. (2004) Concepto y dimensiones del clima organizacional. Obtenida el 10 de septiembre de 2014, de [http://www.publicaciones.ujat.mx/publicaciones/hitos/ediciones/27/08\\_ensayo\\_dimensiones.pdf](http://www.publicaciones.ujat.mx/publicaciones/hitos/ediciones/27/08_ensayo_dimensiones.pdf).

## Autoempleos empíricos y el desarrollo de habilidades en los mercados locales

LIRA-MEJÍA, María Carmen \*† y RAYAS-MONJARAZ, Nora Virginia

*Universidad Tecnológica del Norte de Guanajuato, Dolores Hidalgo C.I.N., C.P. 37800, Guanajuato, Gto.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El comercio informal o familiar es un tema de gran relevancia en la sociedad, considerando que parte de la población económicamente activa se encuentra inmersa en la informalidad, si bien es un fenómeno que ha sido una constante en la economía mexicana desde épocas remotas, no es tan simple el establecimiento de negocios familiares que sean rentables; para ello, se tienen que identificar varios criterios relacionados con los mercados, competencia, puntos de venta, demanda, perfiles del consumidor, entre otros. Con el objetivo de realizar un análisis previo del mercado y establecer estrategias para el crecimiento de las empresas y el comercio en la localidad; sin embargo, en su mayoría de estos negocios familiares que emergen de una necesidad económica, carecen de estos conocimientos.

**Comercio, Empleo, Investigación, Informal, Administración, Mercadotecnia**

### Abstract

The informal or family trade is an issue of great importance in society, considering that part of the economically active population is immersed in the informal sector, although it is a phenomenon that has been a constant in the Mexican economy since ancient times, is not establishing simple family businesses that are profitable; for this, you have to identify several related markets, competition, points of sale, demand, consumer profiles, among other criteria. In order to conduct a preliminary analysis of the market and develop strategies for business growth and trade in the locality; however, most of these family businesses emerging from an economic necessity, lack these skills.

**Trade, Employment, Informal, Administration, Marketing**

**Citación:** LIRA-MEJÍA, María Carmen y RAYAS-MONJARAZ, Nora Virginia. Autoempleos empíricos y el desarrollo de habilidades en los mercados locales. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:170-179

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: mcarmenlira@utng.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Existe una gran diversidad de comercios familiares que persisten en México en los que se asume dicha actividad como normal, si bien, estos comercios son causa de la difícil situación económica que impera en el país, además de la falta de empleo por diversas circunstancias, entre ellas la escasa educación que tienen los ciudadanos. (OIT, 2014).

Según estadísticas la tasa de desempleo o desocupación laboral es un 4.51% respecto a PEA incluyendo hombres y mujeres (INEGI, 2015). Así mismo, una alta ocupación en el sector informal de la economía con una contribución del 24.8% del total de la población (INEGI, 2013), salarios bajos y una escasa participación de los mismos, son algunas de las características distintivas de la economía mexicana.

Hoy en día el comercio familiar se puede apreciar en las calles y avenidas de cualquier ciudad, no obstante también puede observarse en casas propias o simplemente no cuenta con un establecimiento propio para realizarse, de modo que el negocio se lleve a cabo en los comercios ambulantes, debido a que no cuentan con un lugar fijo para vender su mercancía, lo que conlleva a que ofrezcan tanto su servicio como sus productos en cualquier parte de la ciudad, como: parques, mercados, semáforos, vías públicas etc. cada vez son más las personas que se dedican algún tipo de comercio informal. (Osorio, 2014)

Sin embargo este tipo de comercio familiar puede a su vez asumir ciertas consecuencias a quienes se ven involucrados, puesto que los trabajadores que lo desempeñan no cuentan con alguna protección social ni derechos laborales, lo cual es un riesgo que se tiene día a día o bien carecen de los conocimientos para el crecimiento y rentabilidad del negocio.

Si bien, de igual manera es una oportunidad para obtener un sustento económico en las familias, debido a la demanda que se tiene los mercados respecto a lo que ofrecen, puesto que la variedad existente en productos y precios bajos, es lo que caracteriza un comercio familiar. Ante tal situación, se lleva a cabo una investigación en el sector informal, en la Ciudad de Dolores Hidalgo C.I.N., Guanajuato, que busca presentar a través de una investigación exploratoria concluyente, la realidad que atañe a este gremio. Para efectos de la recogida de información, se diseña un instrumento con 15 reactivos, con una muestra de 200 negocios, que se concentran principalmente en la zona céntrica de la ciudad y avenidas principales. Se trabajó con un nivel de confianza del 95% y un grado de error del 5%, el método de aplicación fue probabilístico por conglomerados. Con la finalidad de conocer la situación actual respecto a la forma de organización y administración de los negocios, en los que se ofrecen servicios de alimentos ambulantes.

## Antecedentes

Como parte de un análisis exploratorio, se presenta la situación económica y estadística que presenta el contexto de este sector objeto de estudio. En donde en su primer estudio sobre "Medición de la economía informal 2003-2012", el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informó que la economía informal representó en ese periodo, el 26% del Producto Interno Bruto. Destacando lo siguiente (Tinoco, FORLAC, 2013):

- En el año 2012, la productividad de la economía total aumentó en 1.6%, consecuencia del crecimiento de 4.3% que registró la economía formal, que difiere con la disminución de 0.5% de la economía informal.

- El comportamiento del sector informal (micronegocios) registró un aumento promedio de 2.09% para la serie 2004-2012.
- La productividad de la economía formal ha sido 2.3 veces mayor que la productividad de la economía informal en el periodo 2003-2012.
- El comercio es el sector de mayor importancia debido a que contribuye con 32.5% del Valor Agregado Bruto informal.
- Por cada 100 pesos generados de PIB del país, 75 pesos los generan 4 ocupados formales de cada 10, mientras que 25 pesos los generan 6 ocupados en informalidad de cada 10 (INEGI, 2014).

Cerca de un 60% de los trabajadores en México se desempeña en empleos informales. No obstante, en algunos estados se han identificado prácticas que han disminuido la informalidad y se ha puesto en marcha un programa nacional de formalización del empleo. Estas iniciativas, junto con la creación de un seguro de desempleo y de una pensión universal, en el marco de un crecimiento económico estable y robusto, pueden impulsar la generación de empleos formales y productivos, y desalentar la permanencia en la informalidad (Tinoco, FORLAC, 2013).

La economía mexicana ha registrado un crecimiento de la actividad económica relativamente baja, ya que en los últimos 20 años este alcanzó un promedio de 2,6% anual, lo que ha resultado insuficiente para absorber el crecimiento de la oferta de trabajo. Este bajo dinamismo se agudizó como producto de la reciente crisis económica financiera internacional, que provocó una caída del PIB de un 6% en 2009.

A partir de entonces, se ha verificado una relativamente rápida recuperación y crecimiento, al registrar una tasa promedio anual de 4,4% entre 2010 y 2012, de modo que ha duplicado el registrado en los años previos a la crisis. Se estima que durante el presente año y el próximo, la economía mexicana continuará creciendo aunque a tasas menores, cercanas a un 1,2% y 3,5% anual, respectivamente (Tinoco, FORLAC, 2013).

Este alto índice de empleos informales, se ha registrado en un contexto en el cual la tasa de desempleo abierto se ha situado en niveles relativamente bajos. Así, por ejemplo, en 2009, en plena crisis financiera, esta se elevó a 5,47% de la fuerza de trabajo –de 3,97% en 2008–, y luego ha tendido a estabilizarse en torno a 5%. Ello implica que la ocupación en puestos de trabajo informales es, para una proporción significativa de quienes pierden su empleo, la principal alternativa para generar ingresos. Esto se produce como consecuencia del relativamente bajo dinamismo en la creación de nuevos empleos productivos y la ausencia de mecanismos que apoyen al trabajador cesante en la búsqueda de un nuevo puesto de trabajo. Adicionalmente, la información que el INEGI ha reunido muestra que el empleo informal presenta una marcada heterogeneidad según entidades federativas. (Tinoco, FORLAC, 2013)

La población de Dolores Hidalgo C.I.N. según el Censo 2010 es de 27 mil 308 personas de éstos, 13 mil 071 son hombres (47.86%) y 14 mil 237 (52.46%) son mujeres, de esto se observa que predominan las mujeres con 1 mil 166 más que los hombres. (Secretaría de Desarrollo Social y Humano, 2012)

Se tiene una población total económicamente activa de 50 mil 932 personas siendo todos aquellos habitantes mayores de 12 años, los cuales realizan algún tipo de actividad económica.

Así mismo se cuenta con una población ocupada de 48 mil 093 personas y la población desocupada representa 2 mil 839 personas. (Secretaría de Desarrollo Social y Humano, 2012).

Referente a los empleos en la ciudad, la población ocupada más representativa del municipio son comerciantes y trabajadores de diversos servicios, con 20 mil 229 personas. Profesionistas, técnicos y administrativos 6,985; Trabajadores agropecuarios 8,586; Trabajadores en la industria 12,140; No especificado 646. (Secretaría de Desarrollo Social y Humano, 2012).

### Objetivo

Conocer las causas involucradas que conllevan a los autoempleados a establecer comercios informales en la ciudad de Dolores Hidalgo, así como identificar el desarrollo de las actividades administrativas y mercadológicas, en sus negocios.

### Justificación

Los comercios informales en la ciudad de Dolores Hidalgo cada vez son mayores, aumentando así las posibilidades de tener un mejor sustento económico en sus familias y con esto, poder obtener una seguridad socioeconómica.

En los últimos años las familias optan por comenzar con un negocio propio, al cual se le conoce como comercio informal, ya que no es una empresa establecida, ni de alto impacto; es por ello, que se pretende llegar a fondo y conocer cuáles son las causas que conllevan a las familias a establecer negocios propios y no ser empleados de algunas empresas en específico. Esto, con la finalidad de conocer cuántos de los negocios son por iniciativa propia, con proyectos o estudio de viabilidad, o bien por necesidad.

### Revisión de literaria

El autoempleo consiste en desarrollar una actividad profesional o empresarial creada y ejercida por el propio individuo, quien dirige esa actividad y obtiene ganancias por ello. El autoempleo es una forma de integrarse en el mercado laboral trabajando en el sector que se considera más adecuado según la formación propia o según las expectativas de negocio que se prevean (Alicante).

Las personas que trabajan para sí mismas se denominan autónomos o trabajadores por cuenta propia, y pueden a su vez tener otros empleados a su cargo. El autoempleo es, por tanto, un importante elemento del mercado laboral, pues a la creación del empleo propio se puede sumar la de los trabajadores que se necesiten para desarrollar la actividad (Alicante).

El autoempleo, o creación de empresas comienza con la existencia de una idea que el emprendedor quiere convertir en negocio. Los emprendedores tienen una serie de capacidades y características muy definidas (Alicante):

- Capacidad para asumir riesgos
- Capacidad de organización y dirección
- Capacidad creativa e innovadora
- Adaptabilidad
- Habilidad social
- Facilidad de tomar decisiones
- Capacidad de observación y previsión
- Capacidad de asumir responsabilidades
- Confianza en sí mismo.

- Aprende a emprender
- Perseverancia

Estas cualidades pueden ser innatas, pero también mediante la formación necesaria y asesoramiento pueden ser adquiridas. Se puede profundizar en la búsqueda de ideas y preparar un plan de empresa que analice su viabilidad para dar seguridad y minimizar los riesgos a la hora de emprender (Alicante).

El sector de la economía que se encuentra en notable crecimiento, en algunos países, es el del “comercio informal”. A este tipo de comercio se les puede clasificar en dos grupos: los estacionarios y los ambulantes (Digital).

Cada día podemos ver más comerciantes callejeros, que se han estacionado con sus casuchas, en las principales calles de las grandes ciudades. En algunas de esas calles, de por sí estrechas, ya no es posible transitar. Se encuentran abarrotadas de comerciantes informales, que ofrecen toda clase de chucherías, ropa, calcetines, relojes y hasta electrodomésticos pequeños; frente a negocios perfectamente establecidos. Unos y otros parecieran haber llegado a pacíficos acuerdos de convivencia (Digital).

Por otro lado se encuentran los comerciantes ambulantes, que van vendiendo sus mercancías por las calles, o se estacionan en los cruces de grandes avenidas para ofrecer al automovilista y peatones principalmente frutas, flores y verduras. Pero, no solo ello, sino que ahora también relojes, cámaras fotográfica, estuches de celulares, anteojos, walkman y hasta herramientas eléctrica de pequeño tamaño (Digital).

El aumento exponencial de este fenómeno no se puede atribuir, como la mayoría de nuestros males, a la actual globalización. El origen es la necesidad de ganar para comer, sin ser esclavo de nadie, y tiene antecedentes milenarios que se remontan a las ciudades de los Mayas, y antes que ello a la enigmática Babilonia (Digital).

Cuando los españoles llegaron a México encontraron a los indígenas ya organizados para el comercio. Llevaban sus productos a los grandes mercados ambulantes llamados tianguis (término que se sigue utilizando actualmente) donde vendían, compraban o intercambiaban productos. De seguro había mucho otros comerciantes que no aceptaban el control de Moctezuma que supervisaban los precios que se había fijado para cada producto (Digital).

Por medio del comercio informal, sea estacionario o ambulante, se puede generar una actividad lucrativa que permita a una familia pequeña conseguir algunos ingresos mínimos para subsistir. Pero, al mismo tiempo, es una actividad que desarrollan quienes tienen ese curioso espíritu “emprendedor”, que quieren ser independientes, no depender de nadie (Digital).

Los censos sobre los comerciantes informales son muy escasos. Las actividades comerciales informales han crecido en la mayoría de los países de la región (Digital).

El comerciante informal, es un microempresario, un emprendedor, un individualista, que ejerce un capitalismo muy sui géneris en medio de las “venas abiertas” de nuestras principales ciudades. Pero, a la larga, capitalismo puro y simple. Con mucha audacia, honestidad, orden y trabajo incesante (Digital).



## Metodología

Se realizó una investigación exploratoria para tener una visión más amplia de la situación en la que operan, administra y organizan los comercios familiares, establecidos en la ciudad de Dolores Hidalgo; así mismo se utilizaron métodos cuantitativos y cualitativos para recabar la información.

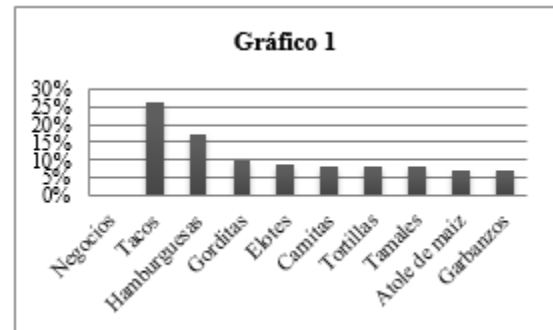
En primer estudio exploratorio se utilizó el método cualitativo con apoyo de la técnica de observación, principalmente se ubicaron los negocios familiares más reconocidos y concurridos, encontrándose estos en las avenidas y calles más concurridas de la ciudad; recabándose información útil en los aspectos personales y comerciales de los emprendedores, que involucran el establecimiento de los negocios.

Posteriormente se diseñó un cuestionario aplicado a una muestra de 200 negocios, dirigidos principalmente a los dueños que emprendieron las microempresas.

## Resultados

### Características del sector

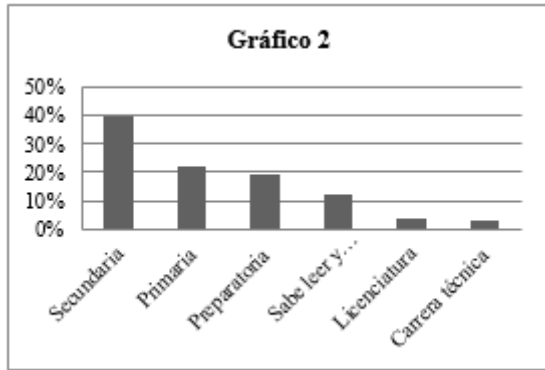
Los resultados del instrumento que se aplicó, dan como resultado que un 26% son emprendedores que se dedican vender tacos, el 17% hamburguesas, el 10% venden gorditas, el 9% venden elotes, el 8% venden carnitas, el 8% venden tortillas, el 8% tamales el 7% atoles de maíz y el 7% a garbanzos, ver gráfico 1.



El sitio donde se ubica el negocio, el 23% se localiza en la zona centro, el 11 % en la Av. Sur, el 10% Av. Norte, el 8% san Cristóbal, el 8% fraccionamiento Guanajuato, el 7% Av. José Alfredo, el 7% fraccionamiento el pípila, el 6% colonia concepción, el 5% fraccionamiento San Agustín, el 4% fraccionamiento la esperanza, el 4% colonia valle verde, el 3% fraccionamiento la libertad, el 2% colonia vista hermosa y el 2% calzada de los héroes.

### Formación empresarial

Para conocer las causas que originan que los ciudadanos emprendan un negocio se obtuvo que se deriva de la falta de preparación académica, considerando los resultados siguientes: respecto al nivel de estudios del dueño del negocio el 40% tienen secundaria, el 22 % primaria, el 19 % preparatoria, el 12% no realizó estudios formales, pero sabe leer y escribir; el 4% tiene estudio de licenciatura y un 3% tiene una carrera técnica, ver gráfico 2.

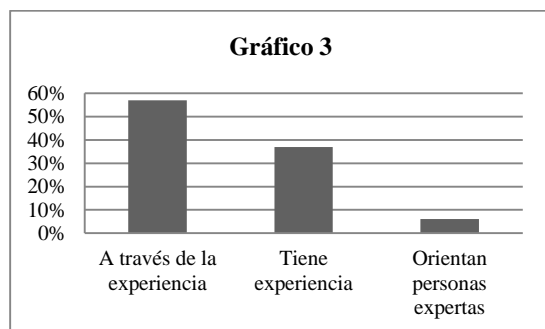


Así mismo el 70% de los autoempleados no conocen programas que pueda ayudarles a crecer y formalizar sus negocios, y el 30% tienen conocimientos respecto algunos programas de apoyo. Así mismo, indica el 74% que le gustaría que su negocio creciera y al 26% no.

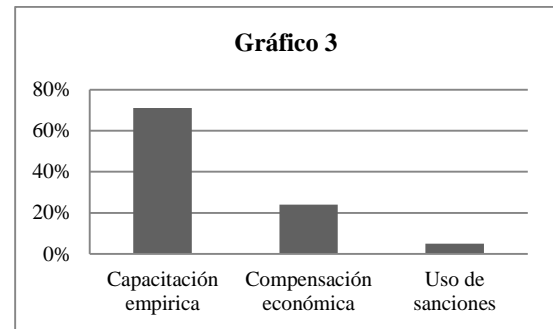
**Actividades administrativas**

Del 100% de los encuestados, el 60% cuenta con al menos de 1 a 2 empleados y el 40 % no cuentan con ningún empleado, es decir ellos solos hacen el trabajo y mantienen la empresa.

Una vez establecido el negocio el 41 % de los encuestados menciona que se capacita diariamente a través de la experiencia que adquiere con la práctica, el 37% no se capacita, el 17% pide información a personas que considera tienen mayor experiencia que ellos mismos, y un 5 %, busca orientación con personas expertas, ver gráfico 3.



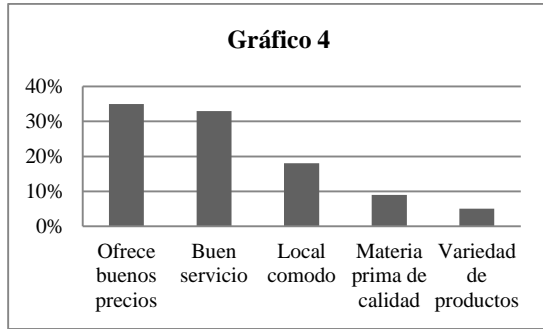
Motivan a su personal para que proporcionen un buen servicio a sus clientes de la siguiente manera: el 71% lo capacita empíricamente, el 24% usa compensación económica y el 5% lo hace con el uso de sanciones definidas por el dueño del negocio, ver gráfico 3.



La forma en la que adquieren la materia prima, el 49% lo hace en los mercados locales, el 30% en tiendas más cercana a su domicilio o bien cerca de su negocio, el 7% en un supermercado, el 7% con productores agrícolas de la localidad y el 7% la adquiere de otra ciudad.

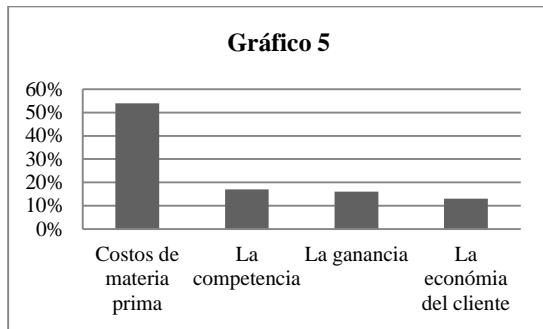
**Actividades mercadológicas**

La preferencia de los clientes en los sitios de consumo, es fundamental. Considerando que la empresa debe de cumplir con sus necesidades y expectativas en los producto, como servicios ofrecidos. De manera que el 35% creé que ofrece buenos precios al cliente, el 33% considera que brinda un buen servicio, el 18% creé que cuentan con un local cómodo para poder brindar un excelente servicio a su clientela, el 9% toma como decisión el adquirir materia prima de muy buena calidad, para sus productos y el 5% proporcionando una variedad de productos, para satisfacer las necesidades del cliente; ver gráfico 4.



La forma en la que saben que el lugar de su establecimiento es el correcto: El 31% porque es un sitio concurrido, el 30% por que tienen buenas ventas, el 27% porque ahí viven y el 12% porque no hay competencia cercana.

Para establecer el precio de sus productos, toma en cuenta diversos factores; el 54% toma en cuenta los costos de la materia prima, el 17% su competencia, el 16% sus ganancias considerando un periodo determinado, un 13% la economía de sus clientes y el mercado donde vende, ver gráfico 5.

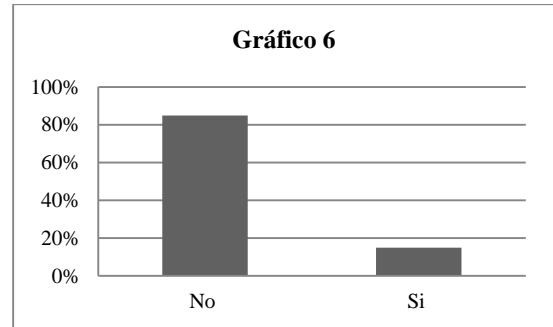


El horario que más le favorece en ventas, el 45% en la noche, el 23% en la tarde, el 16% a medio día y el 16% en la mañana.

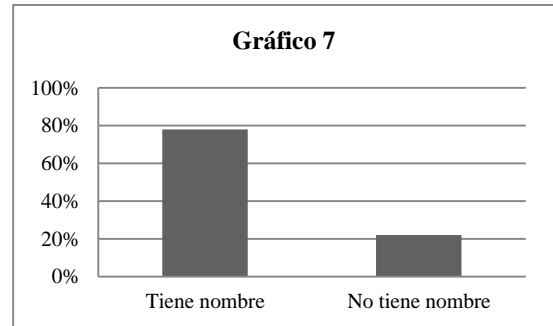
Las temporadas con mayores ventas durante el año, el 38% en eventos públicos en diferentes partes de la ciudad, pero principalmente en la zona centro y avenidas principales durante todo el año; 32% en periodos vacacionales.

21% en fiestas religiosas o populares y el 9% por contrataciones de clientes.

El 85% del negocio no realiza ofertas y promociones, mientras que el 15% si lo hace, ver gráfico 6.



Así mismo el 78% de los negocios no cuentan con un nombre del establecimiento, mientras que el 22% si tiene uno que los identifique, ver gráfico 7.



Por otro lado el 81% no usa uniformes como parte de su imagen y el 19% si usa.

**Discusión**

De acuerdo a los resultados de la investigación realizada a los comercios informales de la ciudad Dolores Hidalgo C.I.N., Gto., y a la situación planteada en la presente investigación; todas aquellas instituciones u organismos que apoyan a este sector, consideren las áreas de oportunidad para diseñar proyectos y estrategias.

Que permitan el apoyo y el crecimiento de los negocios que son llevados a cabo por las personas que desearon y se vieron en la necesidad de autoemplearse. Algunos de ellos, pueden tener un éxito rotundo en nuestra sociedad y sobre todo, considerar el impacto que tienen estas en el sustento de familias de nuestra sociedad.

Un factor básico y relevante que se debe de considerar, es que estos negocios fueron implementados por personas emprendedoras, cuya actitud sin dudarlo; analizando los resultados de la investigación, desea que su negocio crezca. De aquí, es donde se debe de partir para crear programas de capacitación e incentivos, en apoyo al fortalecimiento de estas autoempresas que comienzan a nacer en un sector económico, para convertirse en microempresas.

### Conclusión

México en general, tiene un alto porcentaje de comercios informales debido a diversas situaciones, como la falta de empleo, la falta de educación profesional, el desconocimiento administrativo y comercial de la gestión de un negocio. Puesto que a menudo son oficios o comercios heredados a temprana edad entre los miembros de la familia, en los cuales la mayoría de las veces el nivel educativo y cultural es básico, en donde no se tiene la oportunidad de estudiar por la carencia económica en la familia y se ven obligados a abandonar el estudio y empezar a trabajar. Situación que impacta en la rentabilidad del negocio o comercio, puesto que no existe una imagen corporativa, retribución salarial formal, se carece de capacitación y motivación, no se realizan actividades mercadológicas, esto conlleva a las familias a sacar para vivir al día, es decir, argumentan - *hay va el negocio, sale por lo menos para la papa*-. Situación que se vuelve un factor cultural entre los comercios o negocios de este sector.

Sin embargo, es un reto para la economía mexicana, puesto que se hace necesario formalizar el negocio aunque este sea familiar, dónde la gestión administrativa y comercial sea la base para dar estructura y crecimiento rentable a las empresas. Por ello, se requiere generar una serie de estrategias, capacitación, buscar apoyos financieros, que tengan como base la viabilidad de un proyecto sustentable. Así como entender que es necesario, una educación profesional que permita tener una visión innovadora, por los miembros de la familia e impactar en su nivel sociocultural.

### Colaboradores

López González Erika Elizabeth. Universidad Tecnológica del Norte de Guanajuato. TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia. Dorantes Lugo José Germaín. Universidad Tecnológica del Norte de Guanajuato. Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia.

### Referencias

INEGI. (2010). Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/Movil/MexicoCifras/mexicoCifras.aspx?em=11014&i=e>

Secretaría de Desarrollo Social y Humano. (Noviembre de 2012). Recuperado el 26 de Marzo de 2015, de [http://portalsocial.guanajuato.gob.mx/sites/default/files/documentos/2012\\_SEDESHU\\_Perfil%20Economico%20Dolores%20Hidalgo%20Cun%20de%20la%20Independencia.pdf](http://portalsocial.guanajuato.gob.mx/sites/default/files/documentos/2012_SEDESHU_Perfil%20Economico%20Dolores%20Hidalgo%20Cun%20de%20la%20Independencia.pdf)

INEGI. (2013). Recuperado el 2015 de Marzo de 2015, de Medición de la Economía Informal: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/informal/default.aspx>

INEGI. (27 de Febrero de 2015). Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=621&c=25447>

Alicante, A. d. (s.f.). Guía de autoempleo. Recuperado el 16 de Abril de 2014, de <http://www.impulsalicante.es/wp-content/uploads/guia-autoempleo.pdf>

Cabrera, Y. R. (s.f.). IRG. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de Instituto de Investigación y Debate Sobre la Gobernanza : <http://www.institut-gouvernance.org/es/experienca/fiche-experienca-10.html>

Digital, R. (s.f.). Economía Informal. Recuperado el 16 de Abril de 2014, de <http://www.mercadeo.com/blog/2010/01/el-comercio-informal/>

INEGI. (30 de 07 de 2014). EL FINANCIERO . Obtenido de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/datos-sobre-la-economia-informal-en-mexico.html>

Idalberto Chiavenato (2007). Introducción a la teoría general de la administración. Mc Graw Hill: México

Naresh K. Malhotra (2008). Investigación de Mercados. Pearson: México

Osori, M. C. (Septiembre de 2005). Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/mcro-informal.htm>

Richard L. Sandhusen (2002). Mercadotecnia. CECSA: México

Romero, A. P. (Mayo de 2012). CEE. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de Centro de Estudios Economicos: <http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/2012/dt201211.pdf>

Tinoco, E. (2013). FORLAC. Obtenido de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_245619.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_245619.pdf)

Tinoco, E. (2013). Organización Internacional del Trabajo. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de [http://www.oitbrasil.org.br/sites/default/files/topic/gender/doc/panoramalaboral2013pdf\\_1122.pdf](http://www.oitbrasil.org.br/sites/default/files/topic/gender/doc/panoramalaboral2013pdf_1122.pdf)

Tinoco, E. (2014). FORLAC. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de OIT: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_245619.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_245619.pdf)

## Insercion Laboral: Desarrollo Profesional y Flexibilidad Curricular

SÁNCHEZ-RIVERA, Lilia\*†, YAÑEZ-FLORES, Sara Margarita, ESPERICUETA-MEDINA, Marta Nieves y OLIVAREZ-CHÁVEZ, Luis Miguel

*Universidad Autónoma de Coahuila C.P. 25280 Saltillo Coahuila.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

En el presente trabajo se explica la relación del desarrollo profesional y la flexibilidad curricular de las instituciones de Educación Superior de la Ciudad de Saltillo con la inserción laboral de los estudiantes; participan 90 sujetos, seleccionados al azar dentro algunas escuelas y por medio de las redes sociales. Se utiliza la innovación de las TICs para el estudio del fenómeno, el instrumento es elaborado y adecuado para ser respondido en línea. Los datos se analizan estadísticamente para Identificar cuáles son las estrategias que se deben de realizar para los aspectos de desarrollo profesional y la flexibilidad curricular que faciliten la inserción laboral de los alumnos de Educación Superior. Utilizando la estadística descriptiva, la integracional y la relacional.

**Desarrollo Profesional, Flexibilidad Curricular, Inserción Laboral.**

### Abstract

In the present work it is explained the connection of professional development and the curricular flexibility of the Institutions of higher education in Saltillo city to the student's job placement; involved 90 subjects, chosen randomly within some schools and through social networks. It is used the innovation of the TICs for the study of the phenomenon, the instrument is made and proportionated to be answered online. Data is statistically analyzed to identify which are the strategies that must be executed for the aspects of professional development and curricular flexibility that enable the job placement of the higher education students. Using descriptive, integrative and relational statistics.

**Professional Development Curriculum Flexibility, Job Placement**

**Citación:** SÁNCHEZ-RIVERA, Lilia, YAÑEZ-FLORES, Sara Margarita, ESPERICUETA-MEDINA, Marta Nieves y OLIVAREZ-CHÁVEZ, Luis Miguel. Insercion Laboral: Desarrollo Profesional y Flexibilidad Curricular. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:180-192

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: lsr14712@uadec.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

La creciente demanda de empleo y el aumento de la competitividad profesional como resultado de ello, genera que los jóvenes no encuentren trabajo al salir egresados de las universidades.

La crisis económica que se extiende en los mercados de países desarrollados que generan una desaceleración del desarrollo económico de los países como México que tienen una economía emergente y son afectados en el desarrollo económico al contar con menos inversión y recortes presupuestarios de los grupos empresariales como estrategias de mantener unas finanzas sanas que permitan su estancia y rentabilidad.

Además de que la diversidad de modelos educativos que hoy en día propician una creciente oferta de habilitación y actualización de competencias profesionales elevan que la demanda de empleo y la oferta disminuya, ocasionando que la inserción laboral sea un fenómeno que este en foco atencional de las escuelas y universidades para elevar la eficiencia de sus programas y métodos para el desarrollo profesional y otras veces más su flexibilidad curricular como estrategias de apertura, apoyo y asistencia a sus estudiantes para elevar el nivel de la inserción laboral.

En el caso que, el desarrollo profesional se centrara en el desarrollo de habilidades, actitudes y aptitudes, entonces la educación tendría que contar con una flexibilidad en la prestación de servicios orientados al aprendizaje significativo. Desde la última década del siglo XX hasta la actualidad, en numerosas instituciones de educación superior de nuestro país se plantea la flexibilidad curricular, académica y administrativa, como una tendencia que caracteriza el funcionamiento, grado de apertura e innovación de sus programas académicos, particularmente en los procesos de formación profesional.

La flexibilidad, en sus diversos ámbitos y expresiones, ha revitalizado su importancia en el contexto de las transformaciones sociales, económicas, políticas y culturales ocurridas a nivel nacional en los años recientes. Además, la flexibilidad se consolida ante la implementación de nuevas políticas educativas, los avances científicos y tecnológicos, la economía globalizada y la perspectiva multicultural de la formación en las instituciones de educación superior.

La flexibilidad supone el cumplimiento de un proceso complejo y gradual de incorporación de rasgos y elementos que otorgan mayor pertinencia y eficacia a los programas académicos, considerando las particularidades derivadas de los avances en las disciplinas, de los nuevos tipos de programas educativos, de los requerimientos de los actores del proceso formativo, así como de la vocación, la dinámica y las condiciones propias de cada institución. (DGESPE, 2012).

Por lo tanto, el presente documento tiene el objetivo de buscar la relación del desarrollo profesional y la flexibilidad curricular de las instituciones de educación superior con la inserción laboral de los estudiantes de la Ciudad de Saltillo Coahuila. Dentro del deseo de objetivar dicho fenómeno se introduce la descripción de cómo se abordó tal, además de enunciar que dentro del diseño se integró el uso de las Tics como herramientas de observación y medición de dicho fenómeno.

## Revisión de literatura

### Desarrollo Profesional

Cuando se habla de desarrollo profesional debe considerarse un proceso continuo y dilatado en el tiempo, que comienza en la formación inicial y finaliza cuando el profesor se jubila.

Por tanto, las políticas educativas que lo contemplan deben considerar estas circunstancias y en muchos casos repensar la formación de profesores, el trabajo que realizan y la evolución de su labor. En este sentido, puede tener un impacto importante en la implementación de las reformas educativas y el aprendizaje de los alumnos o, por el contrario, actuar como sistema de contención. (Nemiña, García Ruso, y Montero Mesa, agosto-sin mes, 2009.)

Un desarrollo profesional efectivo implica que los maestros experimenten tanto el rol de estudiantes como de profesores, de manera que esto les permita enfrentar las dificultades que cada uno de estos conlleva.”. (Linda Darling-Hammond, 2003)

Será necesario realizar una evaluación estratégica de las políticas existentes para determinar hasta qué grado son compatibles con la visión del aprendizaje como construcción de los maestros y los estudiantes, así como con la visión del desarrollo profesional como una actividad de educación superior, basada en la experiencia y para toda la vida (Lieberman, 1995)

Al final, la dimensión ética de una vida profesional se sustancia en el grado de responsabilidad que se asume en cada uno de estos niveles. En el primer círculo la responsabilidad es personal e intransferible y cada cual acaba adoptando su propia posición. En el segundo cabe una cierta dilución de la responsabilidad personal, pero siempre deberemos tener la honestidad de examinar qué estamos aportando al DPC de nuestros compañeros. En el tercero la responsabilidad se comparte con los grupos sociales intermedios que tienen capacidad de influencia en las políticas sanitarias y en la ordenación de la profesión: colegios profesionales, sociedades científicas y sindicatos. (Altisent, 1999)

Por lo tanto, podemos finalizar este punto considerando al prácticum como un componente esencial que culmina una etapa de formación inicial y que, al mismo tiempo, se conforma como el inicio de un desarrollo personal y profesional del estudiante universitario, que le va a acompañar durante toda su vida. En este proceso práctico, la autonomía personal y profesional va adquiriendo categoría propia y se va construyendo desde el estudio, el contexto de aplicación, las relaciones sociales y laborales y la responsabilidad en la tarea. (Fernández-Salineró, 2011).

### **Flexibilidad Curricular**

Por su parte la flexibilidad curricular nos invita a la apertura de los límites y por consiguiente, de las relaciones entre los diferentes campos, áreas o unidades de conocimiento o contenidos que configuran un programa educativo, lo que implica que el estudiante pueda cursar alguna de las asignaturas del área general en las diferentes divisiones académicas y la extensión universitaria que la oferte e incluso en otras instituciones del país y del extranjero.

Desde el punto de vista institucional, se refiere a la diversidad de medios, apoyos, tiempos y espacios que una institución ofrece para responder a las demandas de formación y para generar una mayor cobertura y calidad del servicio educativo.

Desde el punto de vista interinstitucional, implica acuerdos y convenios de cooperación, políticas de intercambio de profesores y estudiantes; sobre transferencias, homologaciones y revalidaciones de estudios.

Dentro de las estrategias orientadas hacia la adopción de nuevas formas de flexibilidad están la implementación del sistema de créditos académicos, la educación por ciclos y la evaluación por competencias. (Tabasco, 2010)



La flexibilidad curricular nutre a la movilidad interna y externa de un currículo, es decir, de un plan de estudios. Esta flexibilidad se da con la interdisciplinariedad, la integración, las competencias profesionales y los sistemas de créditos, entre otras cosas.

Además plantea una diversidad de opciones de educación que pretende alcanzar un nivel equitativo de competencias educativas; siendo un elemento básico que coadyuva a la Sociedad del conocimiento para romper las estructuras de tiempo y espacio en aras de adquirir un conocimiento que transforme las relaciones sociales de aprendizaje, a partir del redimensionamiento de las prácticas pedagógicas, no es necesario compartir un espacio físico para compartir un conocimiento ni tampoco tener una relación sincrónica. (curricular, 2012)

En México, al preguntarnos qué tipo de currículo requiere nuestra profesión en un país tan contrastante y contradictorio, nos damos cuenta que debemos formar profesionales que posean una actitud creativa, constructiva y reflexiva sobre los problemas y fenómenos que aquejan a nuestra profesión, independientemente de cómo se llamen las asignaturas que cursen; lo más importante es enseñarles aspectos teóricos que fundamenten sus conocimientos prácticos y los capaciten para desempeñar los diferentes procesos y actividades que requiere una biblioteca o centro de información. Además, deben aprender a resolver los diferentes problemas que se presentan y a tomar decisiones que ayuden a mejorar nuestra profesión y nuestras instituciones. Deberán tener claro aquellos conocimientos, valores y habilidades que caracterizan a nuestra profesión. (Ríos, 2007)

### Inserción Laboral

El proceso de inserción laboral ha cambiado con el paso del tiempo como resultado del contexto que el mercado laboral exige. Actualmente, las nuevas generaciones tienen más opciones para insertarse al mercado laboral. Además de estudiar una carrera profesional, tienen la posibilidad de construir redes sociales que permiten un acceso relativamente rápido y eficaz a un empleo. (Pérez, 2012)

Ante esto se puede observar que el avance tecnológico permite el desarrollo de nuevas tendencias y procesos de inserción laboral, el autor ya mencionado Pérez, 2012 en su desarrollo de investigación denota lo siguiente:

“..Se encuentra que una herramienta eficaz para el acceso al empleo está determinada por factores sociales tales como las relaciones interpersonales, sin embargo, esto no garantiza los mejores escenarios laborales para los jóvenes, debido a que orienta a empleos precarios y a una subvaloración del trabajo y la especialización.”

Por ello la inserción va más allá del simple hecho de contar con relaciones interpersonales que permitan o generen la inserción, pues el siguiente factor sería medir la calidad de condiciones y remuneración del trabajo, pero hacia ello se requiere otra investigación.

Dentro de la inserción laboral sobresale cómo la habilidad de uso de cómputo correspondida con el avance tecnológico, se ha impregnado como necesaria en los mercados laborales y ahora es requisito en los procesos de reclutamiento. (Pérez, 2012) Las competencias de las tendencias tecnológicas básicas dentro del sector que se encuentre inmerso el profesional, son cada vez más necesarias para facilitar la incorporación al mercado laboral.

En México, el egresado de Educación Superior se encuentra con diversas situaciones en su incorporación al mercado laboral, como lo son: la competencia laboral por las reducidas plazas de empleo, la subcontratación, los bajos salarios, la globalización, las nuevas tecnologías, y la especialización, entre otras; la obtención de un perfil profesional idóneo requiere no solo obtener el título profesional derivado de la acreditación de grados escolares, sino, también, de experiencia y nuevos conocimientos en cuanto a innovación y tecnología; las Instituciones de Educación Superior, a pesar de la cantidad de conocimientos que ofrecen diariamente, limitan el conocimiento sobre los problemas fundamentales del ser humano y las exigencias del mercado laboral cada vez más renovado. (Coronel, 2012)

La situación del mercado laboral de profesionistas en el país debiera llevar a replantear no sólo la política económica, de manera que se promoviera mayor crecimiento de la producción y del empleo, sino también la política educativa nacional para promover que los esfuerzos por aumentar la cobertura en educación superior se ligen de manera efectiva a la pertinencia de las carreras y que los planes y programas de estudio de las diversos programas educativos se adecuen para que los estudiantes adquieran los conocimientos y habilidades que realmente requiere la sociedad. (Montes, 2010).

La problemática de inserción socio-laboral de los sujetos jóvenes, indica la insuficiencia de los rígidos esquemas convencionales para responder a un panorama que, en conjunto con el ambiente exterior, se torna fragmentado, inestable y en constante renovación en sus fundamentos económicos y sociales.

En consecuencia, el número de actores que inciden en el tema en cuestión, tiende a ampliarse al establecimiento de alianzas y acciones que respondan a necesidades específicas de la sociedad, fortaleciendo la interacción entre el sector público, las empresas privadas, las ONG y la cooperación internacional, para la construcción de sistemas flexibles que brinden oportunidades laborales a los jóvenes y a las jóvenes de México. (Girardo y Siles, 2010)

### Metodología

Se realiza una investigación descriptiva: por especificar propiedades, características y rasgos importantes del fenómeno analizado. Además correlacional porque asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población, y explicativa: por establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian. (Sampieri, 2003).

Para conocer la información del respondiente se consideran 5 datos generales: Institución de procedencia, carrera, grado y semestre estos datos de medición nominal y edad de medición ordinal, tres ejes: desarrollo profesional con 6 variables categóricas, flexibilidad curricular con 3 variables categóricas e inserción laboral con 6 variables categóricas, lo anterior conformaron 82 variables simples de medición ordinal y medidas con una escala decimal. El criterio de la selección de variables se abordó en entorno al eje central que es la inserción laboral enfocando el nivel del desarrollo profesional y la flexibilidad curricular para observar la relación que tienen con ese eje y, así analizar, medir y observar a la población en cuanto al nivel de preparación para la inserción laboral.

Es importante mencionar, que la presente investigación utiliza la innovación de las TICs para el estudio del fenómeno.

El instrumento se elabora y se adecua para que sea respondida en línea, el contenido que se encuentra en el instrumento inicia con el título de la Institución responsable de realizarla, después una breve descripción de cuál es el propósito de la investigación, para luego iniciar con el apartado de datos generales ya mencionados; otra variable con opción de respuesta dicotómica, que cuestiona al respondiente que sí desea conocer los resultados obtenidos y una variable más para proporcionar el correo electrónico del contacto para enviar los datos. Además de mencionar que la proporción de datos es confidencial y que es de carácter académico y no de lucrar con ellos. Uno de los candados establecidos en el instrumento en línea fue que solo las variables de descripción del sujeto son obligatorias y de ahí en adelante ninguna lo es.

Posteriormente se inicia la segunda página del formulario en línea provisto por GOOGLE INC. Donde se inicia con el eje de Desarrollo Profesional presentado en título y brindando una breve descripción del objetivo del análisis del eje. La página es dividida en secciones de variables simples que a su vez conforman una categórica y es abordada cada una de ellas en pregunta y las simples en oraciones midiendo en una escala del cero al diez, así mismo debajo de cada pregunta en las variables categóricas se enuncia las instrucciones y se recuerda la escala, para crear la comodidad de no estar regresando al inicio de la página. Esta dinámica se usa en cada página de cada eje, los cuales son tres.

El Universo es la comunidad estudiantil del estado de Coahuila del nivel superior de las diferentes instituciones tanto públicas como privadas. La población seleccionada son los estudiantes que se encuentran dentro de alguna institución de Educación Superior de la Ciudad de Saltillo.

La Muestra es de 90 sujetos seleccionados al azar dentro alguna institución de Educación Superior abordada en pasillos y por medio de las redes sociales.

Es desarrollada en el primer semestre, y ha sido ejecutada con la intervención del uso de las Tics como innovación metodológica dentro del diseño de investigación, a la vez se pretende crear un canal de comunicación entre el investigador y sujetos vía on-line por medio del uso del correo electrónico como enlace de envío de resultados e invitaciones de participación en futuras investigaciones.

La relevancia que presentan los datos generales son: el de medir la edad que predomina en la educación superior de la Ciudad de Saltillo, las instituciones que predominan y conocer el nivel de interés de los participantes por conocer el resultado de la investigación.

Otro factor medible es el tipo de grado que se cursa en las instituciones de Educación Superior para conocer sobre sus programas.  
Problema de la Investigación

¿Cuál es la relación del desarrollo profesional y la flexibilidad curricular con la inserción laboral de los alumnos de Educación Superior de la Ciudad de Saltillo Coahuila?

### Objetivo

Identificar cuáles son las estrategias que se deben de realizar para los aspectos de desarrollo profesional y la flexibilidad curricular que faciliten la inserción laboral de los alumnos de Educación Superior.

## Preguntas de Investigación

¿Cómo se relacionan el desarrollo profesional y la flexibilidad curricular con inserción laboral en apoyo de los alumnos de educación superior?

¿Cuáles son los aspectos más importantes que se deben de tomar en cuenta en los alumnos de Educación Superior para que impacten en su inserción laboral?

Con las siguientes hipótesis de trabajo:

H1. El desarrollo profesional y la flexibilidad curricular de las instituciones están relacionados con el aprendizaje de los estudiantes de Educación Superior que propicia la inserción laboral.

H2. Los servicios que proporcionan las instituciones son el fundamento para la inserción laboral de los estudiantes de Educación Superior.

Para dar explicación y conocer lo anterior, se trabaja con el análisis descriptivo con frecuencias y porcentajes, dónde se hace una descripción de la población estudiada, en el nivel de integración con el análisis factorial y por último el análisis de regresión como confirmación de los hallazgos en el factor de mayor valor explicativo. A partir de los resultados estadísticos se generan propuestas de intervención.

## Resultados

En el presente apartado se muestran los resultados extraídos de los procedimientos estadísticos. En el nivel descriptivo se hace uso de las frecuencias y porcentajes; en el integracional se utiliza el análisis de factores y por último el relacional con el análisis de regresión múltiple.

Como estrategia para medir la consistencia de los factores que se obtuvieron en el análisis integracional que otorga mayor fundamento empírico que impacta en las propuestas de intervención.

## Análisis de frecuencias

Se destaca de la muestra seleccionada, que la institución de mayor presencia en esta investigación, es la Universidad Autónoma de Coahuila con más de la mitad de respondientes, en segundo término la Universidad Autónoma del Noreste, en cuanto a la opción de “otra” institución alcanzo casi una décima parte de frecuencia, con edades que oscilan entre 16 y 33 años, la carrera profesional que predominó es la orientada a la educación, la mayoría cursa el octavo grado y la mayor parte de las instituciones utilizan la modalidad por semestre.

## Análisis Integracional

En este nivel estadístico se realizó análisis factorial, utilizando el método de factores principales de comunalidades múltiple  $R^2$  por buscar hacer un análisis ortogonal de factores, con una variación máxima normalizada de un error probable de  $\leq 0.001$  y un valor de  $r \leq .34$ . El factor 1 permitió destacar que la formación y pertinencia profesional como fundamento a la introducción al mercado laboral, se perspectiva desde la capacitación en planeación estratégica y finanzas que se les otorgue a los alumnos, además de los servicios culturales que la escuela les proporciona; como los club artísticos, las semanas culturales y la multicultural; desde la flexibilidad curricular, como cuidar el tiempo de termino y horarios de sus materias, que les faciliten los cursos de verano, realizar intercambio nacional e internacional, para prepararlos a la inserción laboral, consideran que es importante que la escuela proporcione los servicios de catálogos empresariales.

Bolsa de trabajo, que tomen en cuenta la vinculación empresa-alumno, las prácticas internacionales, los proyectos de gestión e innovación empresarial, los talleres de emprendedores, programas de empleo, proyectos multidisciplinarios, programas de financiamiento público y privado, talleres de capacitación a emprendedores, cursos de soporte empresarial externos e internos, capacitación sobre la medición de los fenómenos como diagnóstico empresarial, así como el apoyo de becas que la institución pueda proporcionar al alumno y el apoyo económico que alguna empresa pueda proporcionarles al prestar algún servicio de práctica. La fomentación del sector productivo de la sociedad es derivado de la promoción de la educación superior, al crear alternativas de manutención de la escuela creando trabajos temporales y adecuados a las circunstancias de los estudiantes.

### **Análisis de selección multivariada de variables**

En éste análisis se observa que el servicio de seleccionar las materias que al alumno le interesan y el de que se le provea una incorporación laboral es presentado desde el desarrollo de la capacitación de la escuela, como de órganos externos para el ejercicio y aplicación de los conocimientos adquiridos en la ejecución de proyectos de gestión empresarial haciendo la integración de grupo multidisciplinarios para elevar la vinculación entre el alumno-empresa, pero para que esto se dé es necesario que la institución que le provee su formación, también le permita la selección del tiempo en que desea terminar dicho estudio. El crecimiento de la parte cultural es generado por crear los espacios para la expresión artística y sobre todo la inclusión de otras culturas por contar con una incidencia de alumnos extranjeros o de sus mismos estudiantes en la participación de la movilidad, aunque sea nacional.

### **Conclusiones**

En este capítulo se presentan las conclusiones que muestran la perspectiva de la formación y pertinencia profesional como fundamento a la introducción al mercado laboral.

En este primer plano se refieren datos que dieron respuesta al objetivo de la investigación de acuerdo a las respuestas de los sujetos en el nivel integracional, donde se muestran las estrategias que se deben de realizar para los aspectos de desarrollo profesional y flexibilidad curricular que permitan la inserción laboral de los alumnos de Educación Superior.

Por mencionar algunos: Para su desarrollo profesional aspectos de capacitación en planeación estratégica y finanzas, además de los servicios culturales que la escuela les proporciona; en cuanto a la flexibilidad curricular, como cuidar el tiempo de término y horarios de sus materias, que les faciliten cursos de verano y otorgar los medios para el intercambio nacional e internacional.

Y en segundo plano los resultados que dan respuesta a las hipótesis de trabajo desde el análisis integracional son las siguientes:

La H1, se contesta: El desarrollo profesional y la flexibilidad curricular están relacionados con el aprendizaje de los estudiantes de Educación Superior lo que propicia la inserción laboral. Es necesario que se cuiden y se trabajen con aspectos substanciales de desarrollo profesional y que los servicios de la flexibilidad sean pertinentes, estos requieren de una supervisión para garantizar su eficiencia.

La H2., se responde al observarse en los resultados que los servicios que proporcionan las instituciones son el fundamento para la inserción laboral de los estudiantes, tales como: Catálogos empresariales.

Bolsa de trabajo, vinculación empresa-alumno, prácticas internacionales, proyectos de gestión e innovación empresarial, talleres de emprendedores, programas de empleo, proyectos multidisciplinarios, programas de financiamiento público y privado, talleres de capacitación a emprendedores, cursos de soporte empresarial.

En relación a los resultados se puede mencionar las siguientes conclusiones por lo que refiere al análisis integracional, el alumno necesita de una curricula flexible y del apoyo de la institución en cuanto a información y capacitación en relación a aspectos prioritarios de las empresas para que impacte en ellos como futuros profesionistas y sean prospectos viables de inserción laboral.

En relación a lo anterior Lieberman (1995) comenta: Que es necesario realizar evaluación estratégica de las políticas existentes para determinar hasta qué grado son compatibles con la visión del aprendizaje como construcción de los maestros y los estudiantes, así como con la visión del desarrollo profesional como una actividad de educación superior, basada en la experiencia y para toda la vida

Al hablar del análisis de selección multivariada un dato importante es que el servicio de seleccionar las materias que al alumno le interesan y el de que se le provea una incorporación laboral es presentado desde el desarrollo de la capacitación de la escuela, como de órganos externos para el ejercicio y aplicación de los conocimientos adquiridos en la ejecución de proyectos de gestión empresarial haciendo la integración de grupo multidisciplinarios para elevar la vinculación entre el alumno-empresa, serán parte fundamental en pro del alumno para su inserción laboral.

De acuerdo a lo anterior Ríos (2007) comenta: En México, al preguntarnos qué tipo de currículo requiere nuestra profesión en un país tan contrastante y contradictorio, nos damos cuenta que debemos formar profesionales que posean una actitud creativa, constructiva y reflexiva sobre los problemas y fenómenos que aquejan a nuestra profesión, independientemente de cómo se llamen las asignaturas que cursen; lo más importante es enseñarles aspectos teóricos que fundamenten sus conocimientos prácticos y los capaciten para desempeñar los diferentes procesos y actividades que requiere una biblioteca o centro de información. Además, deben aprender a resolver los diferentes problemas que se presentan y a tomar decisiones que ayuden a mejorar nuestra profesión y nuestras instituciones. Deberán tener claro aquellos conocimientos, valores y habilidades que caracterizan a nuestra profesión.

Por lo anterior y de acuerdo a los resultados se puede referir que cuando las instituciones buscan que los alumnos se introduzcan al mercado laboral, hacen uso de estrategias que fomenten la inserción laboral por medio de la creación de programas y proyectos que permitan la inclusión y participación de sus estudiantes incentivados por la remuneración económica. Esto es promocionado por catálogos, bases de datos y convenios logrados como resultado de la visión de crear un desarrollo tanto personal en sus estudiantes como un desarrollo en la sociedad. La fomentación del sector productivo de la sociedad es derivado de la promoción de la educación superior al crear alternativas de manutención de la escuela creando trabajos temporales y adecuados a las circunstancias de los estudiantes, es preciso que para crear estos objetivos las instituciones brinden una flexibilidad en el tiempo de conclusión de carrera, por abrir el espacio para la elección personal de cada estudiante y la oportunidad de tomar materias en periodos extracurriculares.

Ahora bien el desarrollo profesional del estudiante es generado por el interés personal y fomentado por la institución a que se exprese a través de clubs y semanas culturales. Además incluyen el incremento del acervo cultural por la inclusión y promoción de la movilidad nacional e Internacional y la frecuencia de alumnos extranjeros que fomenten la diversidad cultural.

La capacitación es necesaria para lograr que el estudiante tenga un desarrollo humano, así mismo generar las competencias que permitan orientarlo en el compromiso social y el de una práctica ética que denote profesionalismo. Los estudiantes requieren de una motivación al capacitarse en el desarrollo de liderazgo por brindar una enseñanza en la planeación estratégica como estímulo para desarrollar la creatividad. La participación en congresos, foros y talleres por parte de los estudiantes produce un alumno regular en su carrera, a la vez hace que el estudiante se muestre con un desempeño que denota, motivándole a la participación en proyectos dentro de su institución y haciendo que busque el intercambio escolar al extranjero.

En la pertinencia de las prácticas profesionales y el apoyo de la institución para la facilidad para llevarlas a cabo en horas y la diversificación de los tipos de las mismas generan que el alumno tome una actitud de apoyo hacia sus compañeros desarrollando su creatividad y mostrándose solidario y con interés de conocer y satisfacer sus dudas para asegurar su introducción al ámbito laboral al concluir sus estudios. Si las instituciones brindan materiales de apoyo, asesorías en línea, así como el servicio de clases a distancia con la opción a tomar las clases en modelo presencial o a distancia según la necesidad del alumno ayudará a tener una facilidad en el cumplimiento de sus horas de prácticas profesionales.

El crecimiento productivo del sector empresarial refiere que el otorgamiento de trabajo dentro de la institución ya sea como un empleado de tiempo parcial o el de asistente de investigador con el apoyo económico institucional o el de programas de becas laborales generaran un desarrollo de que el alumno eleve su deseo de buscar el ir más allá por medio de la movilidad con el reconocimiento de créditos para elevar el satisfacer sus necesidades de interés personal en su formación profesional incrementando su nivel de competitividad al dominar una lengua extranjera. Si la institución le brinda al estudiante los espacios donde se pueda expresar o incorporar a la participación cultural y deportiva, apoyado con la capacitación en la salud e incentivado por el reconocimiento de los logros obtenidos, así como la orientación en materia de finanzas y la oportunidad de seleccionar sobre una vasta gama de opciones para la ejecución del servicio social logrará que el alumno tenga una mejor incorporación al mercado laboral.

El crecimiento de la parte cultural es generado por crear los espacios para la expresión artística y sobre todo la inclusión de otras culturas por contar con una incidencia de alumnos extranjeros o de sus mismos estudiantes en la participación de la movilidad, aunque sea nacional.

### Referencias

(DGESPE), ©. D. (2012). Flexibilidad curricular, académica y administrativa. Obtenido de Secretaria de Educación Pública: [http://www.dgespe.sep.gob.mx/reforma\\_curricular/planes/lepri/plan\\_de\\_estudios/flexibilidad\\_curricular](http://www.dgespe.sep.gob.mx/reforma_curricular/planes/lepri/plan_de_estudios/flexibilidad_curricular)

Altisent, R. (1999). La Etica del Desarrollo Profesional Continuo en la Promoción de la calidad asistencial. REDALYC, 163.

Cartes, I. (Theoria, vol. 14, núm. 2, de 2005, pp. 5-6.). Formación profesional y desarrollo sustentable. Obtenido de Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29914201>

CEIDIR. (2000-2010). El desarrollo humano: definición e importancia de su promoción. Obtenido de Revista del Foro CEIDIR: [http://perso.wanadoo.es/delocalmx/idh\\_cr.htm](http://perso.wanadoo.es/delocalmx/idh_cr.htm)

Coronel, M. S. (3 de Diciembre de 2012). LA INTEGRACIÓN LABORAL DEL EGRESADO DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO, Tec de Monterrey, Campus Morelia. Obtenido de <http://ciige.mty.itesm.mx/>

[http://ciige.mty.itesm.mx/memorias/CIIGE\\_VII/common/memorias/folio\\_008.pdf](http://ciige.mty.itesm.mx/memorias/CIIGE_VII/common/memorias/folio_008.pdf)  
curricular, U. F. (2012). Discusión Flexibilidad Curricular. Seminario Virtual de Educación Bibliotecológica . Estado de México, México: [http://cuib.unam.mx/publicaciones/7/flexibilidad\\_curricular\\_DISCUSION.html](http://cuib.unam.mx/publicaciones/7/flexibilidad_curricular_DISCUSION.html). Obtenido de [http://cuib.unam.mx/publicaciones/7/flexibilidad\\_curricular\\_DISCUSION.html](http://cuib.unam.mx/publicaciones/7/flexibilidad_curricular_DISCUSION.html)

Definicion.de. ( 2008-2013). Definicion de Edad. Obtenido de Definicion.de: <http://definicion.de/edad/>

Definicion.de. (2008). Definición de proyecto - Qué es, Significado y Concepto. Obtenido de <http://definicion.de/proyecto/#ixzz2VNIVq0J8>

Definicion.de. (2008-2013). Definicion de Planeacion Estrategica. Obtenido de Definicion.de: <http://definicion.de/planeacion-estrategica/>

Educanet. (11 de Abril de 2011). Universidad Virtual. Obtenido de Metodología Sincrónica, el modelo de la educación a distancia: <http://educanet.edu.mx/portal/?p=898>

EDUCATIVAS, I. (22 de JUNIO de 2007). Ética:La Ética Profesional. Obtenido de Ética: <http://eticaciudadana.blogspot.mx/2007/06/la-etica-profesional.html>

Empleo, P. d. (mayo de 2013). Becas a la capacitación del SNE. Obtenido de [http://www.empleo.gob.mx/es\\_mx/empleo/becas\\_ca](http://www.empleo.gob.mx/es_mx/empleo/becas_ca)

española, D. d. (2013). © WordReference.com. Obtenido de Bolsa de Trabajo: <http://www.wordreference.com/definicion/bolsa%20de%20trabajo>

Española, R. A. (2013). Diccionario de la Lengua Española-Vigesima Segunda Edición. Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/>

Esparza, J. L. (2013). Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. Obtenido de LA ECONOMÍA COMUNAL: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/335/Oferta%20de%20trabajo.htm>

Fernández-Salinero, C. M. (2011). DESARROLLO DE LA AUTONOMÍA PROFESIONAL DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS EN LOS CENTROS DE PRÁCTICAS. Obtenido de Universidad de Barcelona - XII Congreso Internacional de Teoría de la Ciencia: <http://www.cite2011.com/Comunicaciones/A+R/083.pdf>

Girardo, C., & Siles, O. M. (2010). La Cooperación Internacional para la formación. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, 10 (1), pp. 131-146.

Lieberman, A. ((1995)). Practices that Support Teacher Development: Transforming Conceptions of Professional Learning. Phi Delta Kappan.



Linda Darling-Hammond, M. W. (2003). El desarrollo profesional de los Maestros Nuevas Políticas y Estrategias de Apoyo. México: Secretaria de Educación Pública. Obtenido de SEC Cuadernos de discusión.

MARÍA A. LARRAZÁBAL, Y. M. (Marzo de 2010). INSTITUTO UNIVERSITARIO AVEPANE. Obtenido de DIPLOMADO DE LA LOPCYMAT: <http://es.scribd.com/doc/56411471/10/Insercion-Laboral>

Ma, V. G. (1 de Julio de 2006). La formación de competencias profesionales en la universidad. Reflexiones y experiencias desde una perspectiva educativa. Obtenido de Universidad de La Habana: <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/2010/b15168074.pdf?sequence=1>

Montero, M. L. (2003). ¿Qué desarrollo profesional es la clave para el rendimiento de cuentas? Profesorado. Revista de Currículum y Formación de Profesorado, vol. 7, núm. 1-2., p. 1-13.

Montes, B. B. (2010). La situación del mercado laboral de profesionistas. Revista de la educación superior, Rev. educ. sup vol.39 no.156 México oct./dic. 2010. mooib.com. (2013 ). Calidad en la tutoría en línea Offshore - Definición y Determinantes. Obtenido de [http://mooib.com/calidad-en-la-tutor%C3%ADa-en-1%C3%ADnea-offshore---definici%C3%B3n-y-determinantes\\_82e62.html](http://mooib.com/calidad-en-la-tutor%C3%ADa-en-1%C3%ADnea-offshore---definici%C3%B3n-y-determinantes_82e62.html)

Mundo, L. C. (1990). Compromiso Social. Obtenido de <http://www.einewelt-jena.de/engagieren.html?&L=1>

NACIONAL, U. P. (2002). PROGRAMA DE REORDENAMIENTO DE LA OFERTA EDUCATIVA. México, DF: UPN.

Nemiña, R. E., García Ruso, H. M., & Montero Mesa, L. (agosto-sin mes, 2009.). DESARROLLO PROFESIONAL Y PROFESIONALIZACIÓN DOCENTE. PERSPECTIVAS Y PROBLEMAS. Redalyc-Revista de Currículum y Formación de Profesorado. , Vol. 13, Núm. 2, pp. 1-13.

Noticias, U. E. (28 de 10 de 2008). Vocación profesional, identificarse con muchas realidades. Obtenido de <http://noticias.universia.es/vida-universitaria/reportaje/2008/10/28/648529/1/orientacion-universitaria-descubrir-vocacion-profesional/vocacion-profesional-identificarse-con-muchas-realidades.html>

PALACIO, C. P. (1996). Seman Cultural. Obtenido de: <http://centros3.pntic.mec.es/cp.de.palacio/semana%20cultural.htm>

Palermo, U. d. (20 de mayo de 2010). Intranet de la Universidad de Palermo. Obtenido de Departamento de Alumnos: [https://wwws.palermo.edu/Intranet/content/depto\\_alumnos/index.html](https://wwws.palermo.edu/Intranet/content/depto_alumnos/index.html)

Pérez, M. B. (03 de 12 de 2012). Capital social y competencias profesionales: Factores condicionantes para la inserción laboral. Obtenido de [www.eumed.net: http://www.eumed.net/gratis/2013/1250/1250.pdf](http://www.eumed.net/gratis/2013/1250/1250.pdf)

Ríos, L. E. (14 de Diciembre de 2007). ejournal.unam.mx. Recuperado el 30 de Abril de 2013, de [ejournal.unam.mx: http://www.ejournal.unam.mx/ibi/vol22-44/IBI002204408.pdf](http://www.ejournal.unam.mx/ibi/vol22-44/IBI002204408.pdf)

Stoner, J. (lunes, 15 de Marzo de 2010). Capacitación Empresarial. Obtenido de

Tabasco, U. J. (2010). Dirección de Estudios y Servicios Educativos. Recuperado el 16 de Abril de 2013, de Flexibilidad Curricular: <http://www.ujat.mx/interioradentro.aspx?ID=6447&NODO=6>

Tamaulipas, U. A. (2013). | Dirección de Intercambio Académico y Cooperación Internacional. Obtenido de Movilidad Nacional: <http://intercambioacademico.uat.edu.mx/quees.asp>

Tecnológica de México. Universidad. (2010). UNITEC. Obtenido de Incubadora de Empresas: <http://www.unitec.mx/incubadora>

Thompson, I. (Octubre de 2008). Promonegocios.net. Obtenido de Definición de Finanzas: <http://www.promonegocios.net/economia/definicion-finanzas.html>

Tours, e. (2 de August de 2006). what is work-study? Obtenido de traducido por Luis Olivarez: <http://www.ecampustours.com/payingforcollege/financialaidandfafa/whatisworkstudy#.Ua-8vdI3YYk>

ULA, C. . (2013). Universidad de los Andes de Venezuela . Obtenido de CEIDIS, Coordinación General de Estudios Interactivos a Distancia: [http://www.ceidis.ula.ve/index.php?option=com\\_content&view=section&id=7&Itemid=30](http://www.ceidis.ula.ve/index.php?option=com_content&view=section&id=7&Itemid=30)

## La Administración Pública en la conservación de un área natural protegida: Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa

MALDONADO-MIRANDA, Juan José\*†, CARRANZA-ALVAREZ, Candy, HERNÁNDEZ-MORALES, Alejandro y CAPPELLO-GARCÍA, Hector Manuel

*\*Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Romualdo del Campo 501, Fracc. Rafael Curiel, Cd. Valles, S.L.P.*

*†Universidad Autónoma de Tamaulipas y la Unidad Académica de Derecho y Ciencias Sociales, Cordinación de Posgrado e Investigación*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

En México, existen 158 áreas naturales protegidas, las cuales representan el 11% de la superficie del área de la nación, y están administradas por la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (CONANP). En el estado de San Luis Potosí, existen 19 ANP, dentro de las cuales se encuentra una reserva de la biosfera: La Reserva de la Biosfera de la Sierra del Abra Tanchipa (RBSAT), declarada como área prioritaria para la conservación de los recursos naturales en 1994. Sin embargo, debido a la falta de políticas integradas que propicien la planificación sustentable de los recursos naturales, la RBSAT ha sido objeto de afectaciones sociales y ambientales. Por ello, en este artículo se presenta un análisis de la situación actual de la RBSAT, y de la funcionalidad de los programas públicos en la conservación del área, y se encontró que los principales temas de intervención son la falta de programas para la operancia del Plan de Manejo de la RBSAT, la falta de incentivos económicos y apoyo de las organizaciones públicas para realizar trabajos comunitarios en beneficio de la reserva. Con estos resultados se establecieron algunas propuestas la de planeación estratégica enfocadas a la conservación de esta área natural protegida.

**Administración pública, planeación estratégica, ANP**

### Abstract

Mexico's Protected Natural Areas are 158 designated "Protected Natural Areas (PNA)" in Mexico, representing 11% of the nation's surface area, and are protected and administrated by the National Commission of Protected Natural Areas (Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas, or CONANP). In San Luis Potosi, there are 19 PNA, within which there is a biosphere reserve: The Biosphere Reserve of the Sierra del Abra Tanchipa (RBSAT), declared as a priority area for the conservation of natural resources in 1994. However, due to the lack of integrated policies for sustainable planning of natural resources, the reserve presents social and environmental effects. Therefore, an analysis of the current situation and the functionality of public programs in the conservation of the area was conducted, finding that the main areas of intervention are lack of management programs, the lack of financial incentives and support organizations public to perform community service for the benefit of the RBSAT. These results were the support to develop some proposals of strategic planning for the conservation of this protected area.

**Public administration, strategic planning, Protected Natural Area**

**Citación:** MALDONADO-MIRANDA, Juan José, CARRANZA-ALVAREZ, Candy, HERNÁNDEZ-MORALES, Alejandro y CAPPELLO-GARCÍA, Hector Manuel. La Administración Pública en la conservación de un área natural protegida: Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:193-206

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: [juan.maldonado@uaslp.mx](mailto:juan.maldonado@uaslp.mx))

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

La reserva de la biosfera de la Sierra del Abra Tanchipa es una de las reservas más jóvenes del país y una de las menos extensas, está conformada por tierras ejidales, nacionales y privadas. Aproximadamente el 80% del terreno constituye la zona núcleo y se destina a actividades de investigación (Programa de manejo de Sierra del Abra Tanchipa, 2007). Abarca una superficie de 21,464 ha, con una zona núcleo de 16,758 ha. Dentro del Área Natural Protegida se encuentran los ejidos Laguna del Mante, Los Sabinos y las Palmas

El ejido Launa Laguna del Mante es el de mayor población, y cuenta con una mayor extensión territorial dentro de la Sierra del Abra Tanchipa. Las comunidades con territorio dentro de la Sierra del Abra Tanchipa, así como las que se encuentran en su zona de influencia, tienen un nivel alto de marginación y las que tienen el mayor número de habitantes, son las que provocan el mayor impacto sobre la Sierra del Abra Tanchipa (Vargas Mergold, 2010).

En este territorio, existe tensión por intereses respecto al uso del suelo y por la necesidad de abrir nuevos campos a la agricultura. No existe información apropiada, pero se conoce de la apertura de terreno para la extracción de madera. En cuanto al uso del suelo en la zona de influencia, se tiene un 56% de uso ganadero, 32% de uso forestal, 9% de uso agrícola y un 3% de otro tipo de actividades (Sánchez-Ramos et al., 1993). Además, existen problemas de tipo administrativos por la falta de colaboración interinstitucional, además de carencia de conocimiento y aplicación de la normativa ambiental.

En este sentido, es indispensable analizar desde la perspectiva de las Administración pública, el papel que han jugado los servidores públicos en la creación y el seguimiento de la protección de áreas naturales protegidas.

En México, el problema de las áreas naturales protegidas como la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa no radica en la gestión de su creación, sino más bien en la creación de planes de manejo, reglamentos, Normas y Legislaciones que permitan la conservación de los recursos a largo plazo.

En el caso de los profesionales, estas normas determinan los deberes mínimamente exigibles a los profesionales en el desempeño de su actividad. Todo trabajador de la administración pública tiene o debe desarrollar un conjunto de principios profesionales o laborales, que orientan lo que debe hacer en relación a su trabajo en la administración que ejerce, a la población usuaria, a su profesión, a su institución y a sus compañeros de labor (Rodríguez-Arrollo, 2007).

La planificación es una actividad encaminada a lograr un futuro posible y deseable, a partir de una explicación de una situación problemática que se vive en el presente y que tiene una historia de hechos en los que participan actores sociales que se comportan creativamente y que responden a intereses concretos y muy bien definidos (Jarrín, 2011). La planificación es permanente y sus acciones deben interpretar la realidad para mejorarla.

En el caso de esta investigación, se analizó la situación actual de un Área Natural Protegida como es el caso de la Sierra del Abra Tanchipa, para proponer la planificación de su conservación.

Con base a lo anterior, el objetivo de esta investigación fue analizar la situación actual de la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa, y proponer estrategias de planificación para su conservación.

## Revision de literatura

### Descripción de la Huasteca Potosina

La Huasteca potosina se localiza en la parte oriental del estado de San Luis Potosí. Tiene como límites la Sierra Madre Oriental por el occidente, el estado de Tamaulipas al norte, el de Veracruz al este y los de Hidalgo y Querétaro al sur (INEGI, 1981). La Huasteca Potosina se divide económicamente en la subregión norte, centro y sur.

La región norte incluye los municipios de Ciudad Valles, Ébano, El Naranjo, San Vicente Tancuayalab, Tamasopo, Tamuín y Tanquián de Escobedo. La región centro incluye Aquismón, Huehuetlán, San Antonio, Tampamolón, Tancahuitz y Tanlajás, y la región sur, Axtla de Terrazas, Coxcatlán, Matlapa, San Martín Chalchicuautla, Tamazunchale, Tampacán y Xilitla. En esta última región viven el pueblo nahua y Téenek. El nahua representa el 60% de la población indígena en la región (INEGI, 1981).

Por su diversidad ecológica, la Huasteca se divide en tres zonas: a) tropical cálido húmeda, con una precipitación anual acumulada de 2000 a 5000 mm y una temperatura promedio anual de 21°C; b) tropical cálido subhúmeda con terrenos de transición entre las regiones tropicales húmedas y c) zona seca con precipitaciones entre 600 y 1500 mm, temperaturas promedio superiores a los 20°C y un período de sequía de 5 a 9 meses, lo que ocasiona que la vegetación esté constituida por selva de poca y mediana altura con gran diversidad biótica (Toledo y cols., 2002). Esta región tiene bosques húmedos (bosques mesófilo de montaña) y subhúmedo (bosques de coníferas), selva alta perennifolia y subperennifolia, además de selvas altas y medianas subcaducifolia y caducifolia, matorral desértico y rosetofilo, así como grandes zonas de pastizales.

En la actualidad los recursos forestales y la agricultura en la Huasteca han recibido poca atención y la falta de medidas adecuadas, los diversos fenómenos meteorológicos, las explosiones causadas durante la búsqueda de yacimientos petroleros, el impacto ecológico de las industrias aledañas, la tala clandestina, el saqueo arqueológico y los incendios forestales no controlados han conducido a la baja productividad, pobre rendimiento de los cultivos comerciales y a la deforestación completa de algunas zonas ricas en especies nativas de la zona (SAGAR, Gobierno del Estado de S.L.P., INI y BM, 1995).

### Cambio de uso del suelo en la Huasteca Potosina

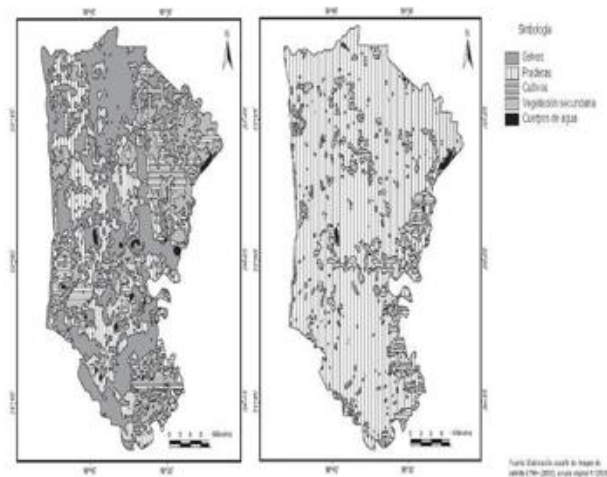
La cobertura y uso del suelo son dos de los elementos que mejor evidencian la transformación de la superficie terrestre por parte de la acción humana a través del tiempo. La cobertura del suelo se define como la cubierta biofísica sobre la superficie terrestre, mientras que el uso del suelo se caracteriza por el arreglo, actividad y producción que hacen los grupos humanos para producir, cambiar o mantener la cobertura del suelo. A través del uso del suelo se produce lo necesario para la supervivencia de la humanidad. Sin embargo, este proceso ordinariamente se relaciona con la deforestación y fragmentación de los ecosistemas, la desertización, la alteración de los ciclos hidrológicos, la pérdida de la diversidad biológica y el incremento de la vulnerabilidad de los grupos humanos (Reyes-Hernández, 2006).

En la Huasteca Potosina es común la deforestación de la selva mediana subperennifolia y vegetación secundaria (acahuales) con fines agrícolas, principalmente para el cultivo de maíz, bajo el sistema de roza-tumba-quema.

Esta práctica ha conducido a la pérdida de la fertilidad y erosión de los suelos, disminución de especies de flora y fauna, reducción de la productividad y por ende, menor rentabilidad de los cultivos y abandono de tierras (Cruz-Fernández, 2006). Hasta 1973, en la Huasteca Potosina, las selvas ocupaban el 32% del área (98,270 ha), las praderas el 21% (66,700 ha), la vegetación secundaria el 20% (61 513 ha), las áreas de cultivo el 14% (44,960 ha) y los cuerpos de agua (lagunas y pantanos) el 1.8% (5,430 ha) (Figura 1A).

Para 1985, la superficie de selva era de 73,100 ha y la de los cuerpos de agua de 2,300 ha. Las áreas dedicadas al cultivo y las áreas cubiertas con vegetación secundaria arbustiva se expandieron en 25,900 ha y 41,800 ha, respectivamente. Para el 2000, las selvas se habían reducido a menos del 4% de la superficie inicial, y las áreas agrícolas y de vegetación secundaria arbustiva y arbórea registraron un descenso del 28% con respecto a 1985. Por su parte, la superficie de las praderas se incrementó 80,000 ha (Figura 1B).

Las principales transformaciones ocurrieron al norte y suroeste de Tamuín, noroeste de Ébano y norte de San Vicente. En 2000 sólo existían 10,200 ha de selvas fragmentadas con diferentes grados de perturbación. Se localizaron 44 relictos de selva mayores a 10 ha correspondientes a selva, dispersos en el centro y norte de Tamuín, oeste de San Vicente Tancuayalab y sur de Ébano. Por otro lado, se detectaron 27 fragmentos diseminados de vegetación arbórea con más de 20 años de existencia en el norte de Tamuín y este de San Vicente Tancuayalab (Reyes-Hernández et al., 2006).



**Figura 1** Cobertura y uso del suelo en la Zona Huasteca, San Luis Potosí, México, A) 1973, y B) 2000. Figura tomada de Reyes-Hernández et al., 2006.

Una recomendación para frenar el cambio del uso del suelo dentro de los Sistemas Agroforestales es el establecimiento de plantaciones mixtas de especies forestales maderables, que consiste en establecer en forma combinada especies maderables de lento crecimiento con especies de rápido crecimiento. Bajo este esquema, es posible la siembra de cultivos anuales en los primeros dos o tres años y después bajo el dosel forestal se establecen plantas que requieran de sombra para su desarrollo, tales como palma camedor u otras ornamentales.

El establecimiento de plantaciones forestales mixtas con la combinación de cultivos anuales en el inicio del sistema, sirve para proteger y restaurar áreas deforestadas, mejorar el entorno ecológico, maximizar el aprovechamiento del recurso suelo y obtener beneficios a corto, mediano y largo plazo (Cruz-Fernández, 2006).

## Creación de Áreas Naturales Protegidas: Sierra del Abra Tanchipa

Con el propósito de conservar los recursos forestales, en los últimos años se decretó la creación de varias áreas naturales protegidas (Mapa 3). En la micro-región de la Huasteca Sur se creó la reserva forestal nacional de la Sierra Alta de Xilitla; en la Huasteca Centro las reservas del Sótano de las Golondrinas, la Hoya de las Huahuas y las Cuevas de Xomokonko; en la Huasteca Norte las reservas estatales de Laguna de Patitos, la Ciénega de Tamasopo y la de la biosfera de la Sierra de Abra Tanchipa (Gobierno del Estado de S.L.P., 2001).

La reserva de la biosfera de la Sierra del Abra Tanchipa (RBSAT) es una de las reservas más jóvenes del país y una de las menos extensas, está conformada por tierras ejidales, nacionales y privadas. Aproximadamente el 80% del terreno constituye la zona núcleo y se destina a actividades de investigación. Abarca una superficie de 21,464 ha, con una zona núcleo de 16,758 ha.

### Importancia de la Sierra del Abra Tanchipa

La Sierra del Abra Tanchipa, constituye un importante factor para condiciones climáticas regionales, porque actúa como barrera meteorológica entre la llanura costera del Golfo y el Altiplano. Aquí los vientos húmedos marinos que suben se enfrían al tocar tierra, y la humedad se condensa y produce abundantes lluvias. La Sierra del Abra Tanchipa, presenta variaciones de hasta 10°C entre los meses más cálidos y los más fríos, con un promedio anualizado de 24.5°C, por lo que se clasifica como ligeramente extremosa (García, 1988). La precipitación pluvial promedio es de 1070 mm, lo cual la ubica dentro de la clasificación de región subhúmeda, con una concentración de las precipitaciones en los meses de julio y septiembre.

El índice de heladas, varía de 0 a 5 veces por año, presentándose este fenómeno cada 3 a 5 años (Secretaría de Desarrollo Social, 1994).

La Sierra del Abra Tanchipa es considerada por la Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (CONABIO) como Región Prioritaria para la Conservación. Esta sierra forma un importante corredor biológico que comparte las provincias bióticas neoártica y neotropical, además especies de flora y fauna endémicas, muchas de ellas amenazadas o en peligro de extinción (Puig, 1991). Actualmente, se han registrado 419 especies de aves, de las cuales 14 son endémicas, 11 cuasiendémicas y 7 semiendémicas.

Las partes más altas de la Sierra, entre los 650 y 700 m.s.n.m, están cubiertas por selva mediana subperenifolia, que se extiende hasta las alturas máximas de 850 msnm. En el resto del área se encuentra la selva baja subperennifolia, selva baja caducifolia y selva baja espinosa caducifolia, encinar tropical y palmar (Rzedowski, 1978; INEGI, 1990; Puig, 1991).

Dada su importancia biológica para la región y su riqueza en su biodiversidad en flora y fauna es importante tratar los problemas que enfrenta la reserva Sierra del Abra Tanchipa. Estos problemas pueden agruparse en problemas ambientales y sociales. Dentro de los problemas ambientales se pueden mencionar los de tipo forestal relacionado con la explotación, saqueo de especies vegetales y animales, y extracción maderera. La explotación aurífera artesanal es una actividad importante que desarrollan los habitantes de la zona de la SAT, especies amenazadas o en peligro de extinción (Rzedowski, 1978; Mora-Olivo et al., 1992). Sin embargo, la explotación a gran escala afectará de manera considerable el equilibrio natural.

La extracción desmesurada del recurso forestal, es un problema que afecta no solo el entorno ecológico, sino también merma la accesibilidad de los nativos hacia el recurso. Este problema acarrea con otros como la expansión de la frontera agrícola, presión sobre el área de la reserva; situaciones que ocasionan un aumento de los niveles de pobreza de las poblaciones que allí habitan.

Las comunidades aledañas a la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa: Laguna del Mante, Los Sabinos y las Palmas, presentan altos grados de marginación debido a la extensión de su población, siendo éstos los que mayor impacto ocasionan a la reserva por los conflictos sociales y de intereses entre sus habitantes.

La Administración Pública en la Conservación de la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa (RBSAT)

La planificación es un área de la Administración Pública encaminada a lograr un futuro posible y deseable, a partir de una explicación de una situación problemática que se vive en el presente y que tiene una historia de hechos en los que participan actores sociales que se comportan creativamente y que responden a intereses concretos y muy bien definidos (Jarrín, 2011). La planificación es permanente y sus acciones deben interpretar la realidad para mejorarla.

La creación de zonas protegidas como la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa (RBSAT) en el estado de San Luis Potosí, representan el primer escalón en la cultura del cuidado de los recursos naturales. Sin embargo, aún existe un gran rezago en la Huasteca Potosina, para lograr la funcionalidad de dichas áreas protegidas.

La situación de la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa del estado de San Luis Potosí, refleja por parte del gobierno mexicano una falta de colaboración interinstitucional, además de carencia de conocimiento y aplicación de la normativa ambiental. Además, existe tensión por intereses respecto al uso del suelo y por la necesidad de abrir nuevos campos a la agricultura. No existe información apropiada, pero se conoce de la apertura de terreno en la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa para la extracción de madera. En cuanto al uso del suelo en la zona de influencia a la reserva, se tiene un 56% de uso ganadero, 32% de uso forestal, 9% de uso agrícola y un 3% de otro tipo de actividades (Sánchez-Ramos et al., 1993).

Por lo anterior, es de suma importancia determinar los ámbitos de intervención en la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa, identificar los problemas, proponer planes de intervención, para atacar las causas del problema mediante operaciones de gestión pública, así como analizar la viabilidad de la planificación, y atacar el problema en la práctica, realizando las operaciones planificadas para la prevención y conservación de los recursos naturales dentro de áreas naturales protegidas.

### **La planificación en la conservación de la RBSAT**

La planificación supone la proyección de metas, basada en métodos apropiados. Ayuda a tomar decisiones y se constituye en un medio para lograr algo y no es un fin en sí mismo, es permanente y sus acciones deben interpretar la realidad para mejorarla (Jarrín, 2011). La planeación estratégica, a diferencia de la planeación tradicional, contempla no solo el corto plazo y el largo plazo, sino que hace énfasis en respuestas lógicas a necesidades de un futuro desconocido, complejo y en continuo cambio.



La planeación estratégica busca prevenir los eventos futuros, y con ellos, la posibilidad de describir el futuro de las decisiones actuales. Por lo tanto, constituye una herramienta de útil para las organizaciones, ya que sin ella no se podrían prevenir los riesgos, conocer las fortalezas y debilidades, y amenazas del ambiente.

Por otra parte, la planeación tradicional tiene las características de ser un proceso compuesto por tres etapas fundamentales: ex-ante, recurrente y ex-post. La primera, que incluye el diagnóstico para la comprensión de las causas que originan un problema y así determinar los elementos que favorecen su reproducción, incluye también la etapa de pronóstico, por medio de la que se definen escenarios posibles y alternativas de solución. En la fase ex-ante, se definen los objetivos, las políticas, las estrategias y las acciones prioritarias (planeación preventiva o correctiva) (Mintzberg, 1993).

Actualmente, ésta visión tradicional de la planeación ha estado sujeta a intensos cuestionamientos por su capacidad de respuesta a grandes problemas, y por su rigidez para el control y corrección durante el desarrollo del proceso. Por ello, se consideró implementar una nueva técnica de gestión y administración, como la planeación estratégica. La planeación estratégica se inició según Ansoff (1980), en la década de 1960 y la asocia a los cambios en los impulsos y capacidades estratégicas. Para otros autores, la planeación estratégica como sistema de gerencia emerge formalmente en los años setenta como resultado natural de la evolución del concepto planeación. La planificación estratégica es una herramienta de diagnóstico, análisis, reflexión y de toma de decisiones colectivas, acerca del que hacer actual y el camino que deben recorrer en el futuro de las comunidades, organizaciones e instituciones (Mintzberg, 1993).

### Políticas clásicas de planeación

El Gobierno Mexicano ha reconocido la inoperancia de las políticas clásicas de planeación económica, caracterizadas por la ausencia de estrategias articuladas de manejo y conservación de los recursos naturales, que garantizan la sustentabilidad ambiental. Tal es el caso del Sitio Sagrado de Wirikuta. El término de Wirikuta es la denominación que el pueblo Huichol o Wizarika ha dado al sitio sagrado localizado en el cuadrante del Desierto Chihuahuense, en el norte del Altiplano Potosino. En junio del 2001, el Gobierno de San Luis Potosí declaró a Wirikuta y a la Ruta Wixarika Histórico Cultural “Sitio Sagrado Natural” en donde quedo explícito la prohibición de acciones que promuevan la afectación del agua, suelo y vegetación del sitio (Plan de Manejo del Sitio Sagrado Natural Wirikuta, 2008). Sin embargo, en noviembre del 2011, el gobierno otorgó 22 concesiones mineras a la empresa First Majestic, la cual obtuvo 6 mil 326 hectáreas que incluyen 70% de la superficie de Wirikuta. Lo anterior, refleja la inoperancia de las áreas naturales protegidas a pesar de que éstas, cuentan con un plan de manejo.

En el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, el Estado Mexicano se comprometió a convertir a la sustentabilidad ambiental en el eje de las políticas públicas, y al Desarrollo Humano Sustentable en el principio rector del Plan Nacional de Desarrollo (Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012). El objetivo nacional 9 del capítulo cinco del Plan Nacional de Desarrollo 2007-12 “Sustentabilidad Ambiental” establece que es indispensable identificar y aprovechar la vocación y el potencial productivo del territorio nacional a través de la creación de zonas conservadas y del ordenamiento ecológico territorial adecuado.

Por medio de acciones armónicas con el medio ambiente que garanticen el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales (Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012).

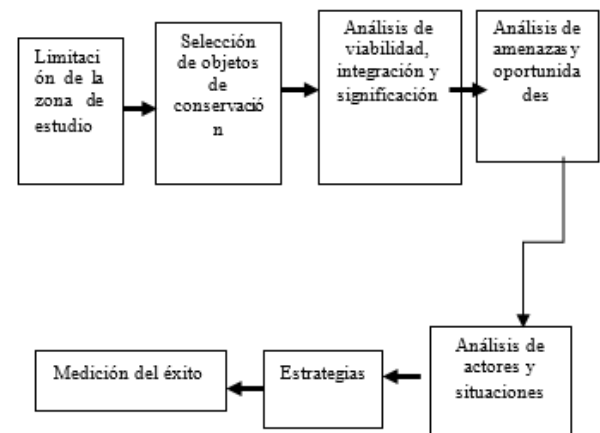
En el Estado de San Luis Potosí, la Secretaría de Ecología y Gestión Ambiental (SEGAM) ha incorporado como política de estado la planeación ecológica, con la finalidad de garantizar el funcionamiento sostenible de la sociedad potosina mediante la conservación, restauración y aprovechamiento racional de los ecosistemas, que constituyen su base de sustentación natural. Esta gran tarea será realizada mediante la aplicación de un instrumento de política ambiental establecido en las leyes federales y estatales en la materia, denominado Ordenamiento Ecológico.

En el Estado de San Luis Potosí, la construcción de un marco general de planificación, facilitará la orientación de los esfuerzos de los diferentes ordenes de gobierno en las siguientes acciones: a) para la protección de las áreas prioritarias (definidas bajo criterios de sostenibilidad), b) para la conservación y restauración de los ecosistemas que producen los recursos naturales, b) para frenar la crisis ambiental, c) para la identificación de las diferentes vocaciones territoriales por cada región, y d) para empatar los objetivos de la preservación del ambiente y el desarrollo económico y social, lo que permitirá regular el aprovechamiento sustentable de los recursos, mediante el control de los diferentes usos de la tierra y actividades productivas en función de las diferentes vocaciones o aptitudes de cada paisaje, maximizando el consenso y minimizando los conflictos en la Sociedad (Ordenamiento Ecológico, 2006).

## Metodología

En esta investigación se empleó un método cualitativo de recolección de datos (encuestas, entrevistas), con el propósito de explorar las relaciones sociales y describir la realidad tal como la experimentan los actores involucrados en el objeto de estudio (Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa). La investigación cualitativa requiere un entendimiento del comportamiento humano y las razones que lo gobiernan, en base a muestras pequeñas como grupos de población reducidos (Curcio Barrera, 2005).

El enfoque de esta investigación de administración pública giro en torno a la planificación y sustentabilidad al para la protección de objetos de conservación dentro de áreas protegidas. En la Figura 2, se muestran las etapas de la metodología cualitativa que se siguió para realizar este proyecto.



**Figura 2** Etapas de la metodología cualitativa para analizar la situación actual de la Sierra del Abra Tanchipa.

Con el objetivo de seleccionar una muestra para la aplicación de encuestas y entrevistas, se trabajó con el Ejido El Abra y Laguna del Mante de Ciudad Valles, S.L.P.

Ya que estas comunidades son la más cercanas a la Reserva de la Biosfera Sierra de Abra Tanchipa (RBSAT). El número de habitantes de estas localidades se consultó en los datos estadísticos del censo de población y vivienda de INEGI, 2010. A partir de dichos datos se obtuvo el número de habitantes encuestados, para que los datos lleven un tratamiento estadístico. El tamaño de la muestra se determinó con la fórmula estadística de distribución normal estandarizada (Beenson Lenine, 2003):

$$n = \frac{Z^2 p q N}{e^2 + Z^2 p q}$$

En donde,

Z = Nivel de confianza

N = Universo

P = Probabilidad a favor

q = Probabilidad en contra

e = Error de estimación

n = Tamaño de la muestra

Sustituyendo los valores del número de habitantes (1250 habitantes) del ejido El Abra, Cd. Valles, obtenemos lo siguiente:

$$n = (1.96)^2(0.5)(0.5)(1250) = 294 \text{ Habitantes encuestados } (1250)(0.05)^2 + (1.96)^2(.5)(.5)$$

De acuerdo a la ecuación, se deben aplicar 294 encuestas en el Ejido El Abra de Cd. Valles. La misma ecuación se aplicó para calcular el número de encuestas a aplicar en La Laguna del Mante, Cd. Valles, S.L.P, tomando un número de 4500 habitantes.

## Análisis de viabilidad, integración y significación

Como instrumentos de este estudio, se utilizó la comunicación oral y escrita, mapas conceptuales y encuestas. Para realizar el análisis de la viabilidad del objeto de conservación seleccionado, se tomaron en cuenta atributos clave, incluyendo procesos ecológicos que deben mantenerse para asegurar la integridad y salud (viabilidad) de los objetos a largo plazo, y los problemas que podrían impedir la conservación duradera del sitio.

Análisis de actores y situaciones

Las evaluaciones de actores, se realizaron durante el desarrollo de estrategias para derivar acciones efectivas para las estrategias de conservación de mayor prioridad. El análisis de situación pretende ayudarnos a desarrollar estrategias de conservación más robustas, ayuda a articular y probar la lógica de nuestro pensamiento, evalúa la importancia estratégica de factores que causan amenazas (Ej. causas de raíz) o que afectan a los atributos ecológicos, identifica actores clave. Es importante sondear oportunidades, no solamente causas, para ello, podemos realizarlo por medio de mapas conceptuales, algunos expertos prefieren diagramas con flechas, y otros prefieren preguntas críticas.

## Resultados

### Análisis del grado de conservación desde el enfoque ambiental y social de la RBSAT

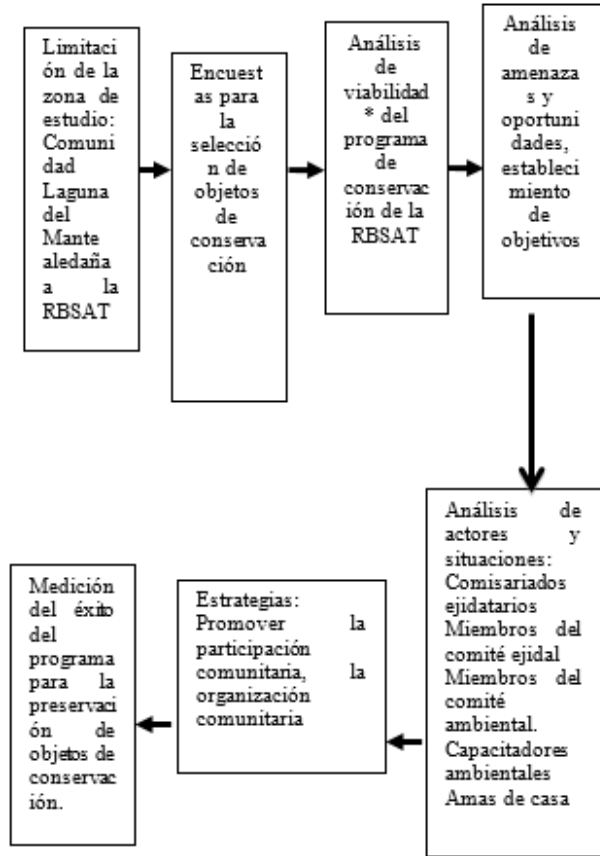
Las visitas de campo a los municipios aledaños a la RBSAT y la investigación de gabinete en las principales dependencias municipales y estatales encargadas del manejo de la RBSAT tanto en la capital Potosina como en Cd. Valles y el municipio de Tamuín, S.L.P.

Permitió tener un conocimiento de tipo ambiental y social sobre cómo la población percibe la importancia de la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra. El análisis tipo ambiental indicó que el 100% de los encuestados conoce la RBSAT, el 90% conoce la existencia de plantas con propiedades medicinales dentro del área, el 100% indicó que nunca ha cazado animales dentro de la reserva ni ha saqueado plantas, pero el 10% indicó que si ha escuchado casos aislados del saqueo de plantas de la RBSAT. Finalmente, el 98% de las personas indicó que la RBSAT le ofrece servicios ambientales sobre todo los servicios de regulación (regulación del clima, control de enfermedades, regulación del ciclo del agua y purificación del agua) y culturales (estéticos, de inspiración, de educación y herencia cultural).

En cuanto al aspecto social, los habitantes indicaron que para el 60% de los encuestados la RBSAT tiene un valor cultural, y aunque el 100% conoce la existencia de la RBSAT, solo el 10% conoce el decreto de la RBSAT, el 17% conoce algún reglamento que regule el manejo de la reserva y el 88% recibe capacitaciones sobre el manejo de la RBSAT. Finalmente, cuando se les mencionó a los entrevistados sobre la posibilidad de crear un programa de conservación con vigilantes, el 72% indicó que le interesaría ser vigilante de la RBSAT.

**Análisis de actores y situaciones**

Los resultados del análisis de actores y situaciones, así como las estrategias para mejorar los programas de conservación de las áreas naturales protegidas, se presentan en la Figura 3



**Figura 3** Análisis de actores y situaciones en la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa

**Análisis de la administración pública para la conservación de la RBSAT**

En esta investigación se encontró que existe el proyecto de la creación del plan de manejo para la conservación de la RBSAT, pero no se está operando aún, ya que tampoco existen programas para la reproducción de especies biológicas, ni un reglamento que regule la correcta operación del área, ni vigilantes en el área que lleven una bitácora de observaciones y visitas. Difícilmente se podrá desarrollar un programa si previamente no se han eliminado sus obstáculos y ello sólo es posible con una evaluación diagnóstica inicial del contexto de implementación.

Además, esta evaluación inicial comporta y posibilita igualmente la acomodación de dicho programa a la situación misma, a las características del grupo destinatario, a los propios recursos, a las características físicas y psicosociales de la institución, etc., puesto que no siempre es susceptible desarrollar un programa de acuerdo a las condiciones específicas y las variables que se tuvieron en cuenta en su planificación. La contextualización del mismo es una tarea de capital importancia para poder dar respuesta a aquellas demandas y condiciones del contexto donde ha de implementarse.

Respecto a las estrategias, no sólo se debe tomar en cuenta el logro de los objetivos planteados en los programas de conservación, siendo éstos importantes, sino que se deben evaluar los procesos seguidos cuando fueron implementados, o sobre las modificaciones introducidas en el transcurso del mismo, así como los cambios de actitudes tanto en los participantes, etc. De esta forma, continua y racionalmente estamos tomando decisiones sobre el diseño o rediseño del programa para su optimización.

Por último, la medición del éxito se debe evaluar una vez teniendo resultados sobre los reglamentos establecidos o sobre el programa. Los resultados del programa se obtendrán una vez concluido con este. Para fines de esta investigación, sólo se está analizando la situación actual de conservación de la RBSAT, y proponiendo estrategias de planificación para la conservación del área.

### **Análisis de áreas potenciales de intervención y propuestas para la conservación de la RBSAT**

La determinación de las áreas de intervención es un proceso difícil de definir, ya que en él intervienen muchos factores e intereses.

Las áreas prioritarias a intervenir son aquellas que presentan cierto grado de afectación o modificación natural, sobre todo aquellas zonas de la RBSAT que presentan mayores asentamientos humanos o que se encuentran próximas a zonas de cultivo. Para ello, se debe de considerar el grado y tipo de afectación, la reducción de los recursos naturales, el beneficio a la población, la rehabilitación de las zonas que requieren reforestación. Para lograr lo anterior, debe existir participación de todos los actores principales y hacer una labor muy intensa en la concientización a los pobladores.

La información obtenida en las visitas de campo a Cd. Valles (Ejido el Abra y Laguna del Mante) y Tamuín, S.L.P., y de las entrevistas realizadas, determinaron los temas potenciales a intervenir. Los resultados indican que los principales problemas que se presentan en la zona son de tipo ambiental (saqueo de especies de flora y fauna), problemas sociales (falta de organización para la administración del área), inoperancia del Plan de Manejo de la RBSAT, nula protección de objetos de conservación, la falta de incentivos económicos para realizar trabajos comunitarios en beneficio de la reserva, difusión de información y la falta de capacitación de los habitantes en temas prioritarios de la RBSAT. Aunque aún falta definir otros temas prioritarios, se observó que los sistemas de organización son la pauta para lograr la conservación y el buen funcionamiento de la reserva, es decir el trabajo organizado de las comunidades aledañas pueden definir el rumbo futuro de la RBSAT.

Para lograr el funcionamiento del reglamento que regule objetos de conservación dentro de la RBSAT es necesario contar con la participación todos los actores involucrados e interesados en el tema.

Ningún actor por sí solo cuenta con las capacidades directivas, técnicas, económicas y administrativas para llevar a cabo el manejo integral de los recursos naturales o culturales de la reserva. Para ello, además de la participación de todos los actores, es necesario lograr la participación y compromiso de actores clave, desde líderes comunitarios a científicos y políticos en los objetos de conservación del área, así como mantener actitudes de cooperación, arreglos inter-institucionales entre asociaciones civiles, centros académicos, instituciones locales y de los municipios que rodean a la RBSAT.

### **Propuestas de planificación de la RBSAT en beneficio de las comunidades aledañas**

Las propuestas de planificación de los objetos de conservación en la RBSAT deben considerar la forma apropiada de legislación y políticas de la ANPs, los planes para los sistemas, el diseño de las áreas individuales y los planes para su administración. A nivel de áreas individuales se puede considerar el diseño en relación a la integridad y estatus de los recursos. A nivel de los sistemas, los problemas de representatividad y conectividad ecológica serán particularmente importantes; el enfoque de planificación de la RBSAT individual será sobre su forma, su tamaño, la localización, los objetivos de manejo y programas administrativos.

Las evaluaciones de los sistemas de los planes de manejo deberían considerar, por ejemplo, si los sistemas de ANP consideran ciertos tipos de paisajes y si estas tienen la representación que les corresponde; y las evaluaciones sobre los sitios deben considerar preguntas como; por ejemplo, si el tamaño del ANP es suficiente para hacer viable la conservación de la biodiversidad a largo plazo, y suficiente para proveer otros bienes y servicios ambientales (PROARCA/APM, 2006).

### **Conclusiones**

En esta investigación se ha presentado un análisis cualitativo sobre el estado actual de la Reserva de la Biosfera Sierra del Abra Tanchipa, así como de la importancia de algunas herramientas de la administración pública en la conservación de esta área natural protegida. En esta investigación se realizó análisis de la situación actual de la Reserva de la Biosfera Sierra de Abra Tanchipa (RBSAT), lo cual tiene un impacto social basado en criterios socio-ambientales y procedimientos de planeación participativa. Las observaciones de campo permitieron conocer la actual ordenación de las actividades económicas y los usos de suelo, identificando las zonas de mayor vulnerabilidad e importancia funcional.

La planeación es el primer paso del proceso administrativo por medio del cual se define el problema, se analizan las experiencias pasadas y se esbozan planes y programas. Los principios en la Planeación son muy importantes para poder aplicar cada uno de los elementos que la forman. Un principio es una proposición que se formula para que sirva de guía a la acción. En el estudio de campo realizado, se observaron varios puntos importantes en la investigación, como irregularidades por parte de los organismos federales en la impartición de cultura ambiental, problemáticas en los cultivos y ganado de los ejidatarios, así como también se observó una integración satisfactoria por parte de los comités ejidales y sociedad civil.

En este sentido se encontró que la conservación de ANP está vinculada a un proceso de planificación de corriente de cambio o desarrollo, porque para este cometido es necesaria la articulación interdisciplinaria para la elaboración de planes y programas, acompañada con normas, reglamentos para evitar saqueos clandestinos y deforestaciones.

No obstante es suficiente este sistema de protección al ambiente para las ANP.

### Agradecimientos

Este proyecto fue realizado con parte del financiamiento del Fondo de Apoyo (FAI) a la Investigación 2015 de la UASLP

### Referencias

Charqués, L. (2004) Redes de políticas públicas. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). Siglo XXI de España Editores. Madrid.

García, E. Los climas de México (folleto y mapa). Proyecto de Ejecución Editorial, S.A. de C.V.; 1988.

Inegi. Tamaulipas. Resultados definitivos (1990). Data por localidad

Ley pública (2003). H. Congreso del Estado de San Luis Potosí Instituto de Investigaciones legislativas informática legislativa Ley de responsabilidad de los servidores públicos del Estado de San Luis potosí, Instituto de investigaciones legislativas, Unidad de informática Legislativa, LVIII Legislatura, (<http://www.sanluis.gob.mx>).

Mintzberg, Henry y James BRIAN QUINN (1993), El proceso estratégico. Conceptos, contextos y casos, 2ª. Ed., Prentice Hall, México.

Mora-Olivo, A. J.; Sifuentes, S. R.; MARGAIN, H. M.; YÁÑEZ, P. Recursos florísticos. En: Estudio de Declaratoria como Reserva Ecológica de la Sierra del Abra-Tanchipa, San Luis Potosí, México. Instituto de Ecología y Alimentos Universidad Autónoma de Tamaulipas, SEDUE, pp 97-123; 1992.

Programa de manejo de la Sierra del Abra Tanchipa. “Último decreto de la Sierra del Abra Tanchipa”, Universidad Autónoma de Tamaulipas, (2007).

Puig, E. “Vegetación de la Huasteca Potosina (México)”, Institut Francais de Recherche Scientifique pour le developpement en Cooperation (ORSTOM) e Instituto de Ecología de México, (1991).

Rzedowski, J. “La vegetación de México”, Editorial Limusa S.A., pp 432, (1978).

Sánchez-Ramos, G. L.; HERNÁNDEZ, S. A.; MORA, O. J.; VARGAS-CONTRERAS M.; LARA, V. C.; ZAMORA, T. A.; CARDONA, E. Sierra del Abra-Tanchipa. Estudio de caso. En: A. GÓMEZ-POMPA, R. DIRZO et al. (comps.). “Proyecto de Evaluación de Áreas Naturales Protegidas de México”, SEDESOL, México: (1993).

Secretaría de Desarrollo Social, Gobierno del Estado de Tamaulipas. “Plan de manejo integral para el área protegida de la biosfera denominada Reserva de la Biosfera El Cielo. Tamaulipas México”, (1994).

Uvalle, R. (2001) “Importancia de las políticas públicas en el desarrollo complejo de la sociedad contemporánea” en Venezolana de Gerencia, Año 6 No. 14. Maracaibo: Editorial Astro Data.

Valades, Diego (2002). La no aplicación de las Normas y el Estado de Derecho. Publicado en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie, año XXXV, núm. 103 enero-abril de 2002: 01- 80 pp.

Vargas Mergold, A.V. (2010) La reserva de la biosfera Sierra del Abra Tanchipa: Las Áreas Naturales Protegidas de lo Internacional a lo Local. Tesis de Maestría en Ciencias Ambientales, UASLP, San Luis potosí, S.L.P, México.

Vignolo, Orlando (2011). Los espectros de la globalización. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, no. 131, 78 3 - 13pp. <http://www.nature.org/> consultado el 12 de septiembre de 2011 Guía de The Natura Conservancy Protectin nature – preserving life 2010 para la conservación de objetos de Áreas Naturales Protegidas.

Conabio (1998). La diversidad biológica de México: Estudio de País. Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad. México. Versión preliminar.

INE. (2007). Documento de la descripción de la RBSAT. <http://www2.ine.gob.mx/publicaciones/libros/2/abratan.html>

INEGI. Anuario Estadístico del clima del Estado de San Luis Potosí (2010). Panorama Sociodemográfico.



## Estudio comparativo de la política de responsabilidad social en el sector privado empresarial y la universidad pública

ROBLES, Paulina\*† y BECERRA, Francisco

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El presente trabajo se basa en identificar las diferencias y similitudes en materia de responsabilidad social en los sectores público y privado, y cómo ha evolucionado ésta. Para el presente artículo se tomaron dos casos de estudio: Grupo KUO, empresa del sector automotriz y la Universidad Autónoma del Estado de México como institución pública, en torno a materias normativas específicas de aplicación, retomando los estándares desarrollados por la norma ISO 26000 para responsabilidad social. Finalmente se logró identificar el impacto que genera la responsabilidad social en cada organización, no sólo de forma interna o institucional sino también en su entorno, permitiendo visualizar la incidencia de la misma, de manera conjunta en el contexto cultural y social.

**Responsabilidad social, ambiente laboral, organización, sociedad.**

### Abstract

This paper is based on identifying the differences and similarities in social responsibility in the public and private sectors, and how it has evolved. Grupo KUO, companies in the automotive sector and the Autonomous University of the State of Mexico as a public institution, around specific rules of application materials, retaking the standards developed by the ISO 26000 standard for liability: for this article two case studies were taken social. Finally able to identify the impact that social responsibility in every organization, not just internal or institutional form but also in their environment, enabling display the impact thereof, together in the cultural and social context.

**Social responsibility, work environment, organization, society.**

**Citación:** ROBLES, Paulina y BECERRA, Francisco. Estudio comparativo de la política de responsabilidad social en el sector privado empresarial y la universidad pública. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:207-220

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: paurohe@gmail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

La responsabilidad social ha transitado por diversas vías, tanto en el sector público como en el privado y una de las principales características de cómo se ha concebido, es la percepción que tiene la sociedad hacia el exterior de la organización, sin embargo con el transcurso del tiempo esto se ha ido complementando por diversas razones, ya sea los cambios radicales en las sociedades, en las estructuras de las organizaciones, en el entorno político, legal, económico, cultural e incluso religioso.

El presente trabajo aborda puntos de la responsabilidad social que actualmente se practican en las organizaciones en los diferentes sectores, su importancia radica en que el diseño de las estrategias de cada una de éstas ya no es solamente el brindar un bien, servicio, producto o formación, si no que también es importante crear iniciativas que cumplan con los principios básicos de responsabilidad social para mejorar las condiciones laborales de los colaboradores e integrantes de las mismas y su entorno, es importante señalar que cada organización aporta un beneficio a la sociedad, esto puede ser económico o social.

Se considera que el valor agregado del presente trabajo respecto a los que se han planteado, es que el tema ha sido abordado desde una perspectiva práctica dentro de las organizaciones, con experiencias vividas y justificadas mediante los principios básicos que marca la norma ISO 26000, en ambas instituciones.

Las características principales del presente trabajo son:

- La información generada se basó en políticas y procedimientos establecidos dentro de los principios y políticas que rigen a cada una de las organizaciones.

- Aplicación práctica de los principios de RS en cada organización.

- Principios basados en normas vigentes, y que han sido incorporadas a los sistemas de gestión de calidad de cada organización.

- Estudio de caso en dos tipos de organizaciones privada y pública.

El establecer diferencias y similitudes en la aplicación de los principios de responsabilidad social, generará acciones dentro de los diferentes grupos de trabajo que fortalezcan las relaciones en sí mismas que satisfagan las necesidades no operativas en su entorno, así mismo, creará sinergia en la aplicación de éstas en cada una de las instituciones en grupos interesados en ello para crear planes de acción que permitan cumplir con los principios básicos en materia de responsabilidad social.

## Explicación de las secciones del artículo

Sección 1, se define la responsabilidad social en el sector privado, historia y como ha venido evolucionando a lo largo del tiempo, así como, los principios básicos de las diferentes dependencias y actores en este tema. Los principios básicos aplicados en este sector y las aportaciones que tiene a la sociedad.

Sección 2. Se establece la concepción de algunos autores y los principios mismos de la universidad en materia de responsabilidad social aplicada a la comunidad universitaria enfocado principalmente a la formación de los estudiantes en el ámbito científico, tecnológico, humanístico y artístico, con una conciencia desde la formación de los mismos en responsabilidad social para crear iniciativas que fomenten la integración de la sociedad con las organizaciones productivas con el fin de crear valor mediante los procesos educativos y profesionales.

Sección 3, explica y establece las diferencias en la aplicación de los principios de responsabilidad social en las diferentes organizaciones, que de hecho, como principios y conceptualmente hablando son similares, sin embargo, en la aplicación misma difieren en la aplicación práctica, esto es dependiendo de la concepción estratégica y los valores, misión y objetivos de cada institución.

Sección 4, en esta sección se establecen los diferentes principios de seguridad social aplicados en el sector privado concretamente en grupo KUO, los cuales son parte de sus políticas y procedimientos de manera estratégica que aporta un compromiso común y que le da gran importancia a la aplicación de éstos.

Sección 5, la idea fundamental de esta sección plasma el compromiso que tiene la universidad en cuestiones legales y que parte de los mismos estatutos universitarios, los cuales son enfocados al fortalecimiento y perfeccionamiento de una conciencia de responsabilidad y compromiso con la sociedad con base a la planeación de programas educativos que desarrolle estas competencias en la comunidad universitaria.

### **Sección 1. Responsabilidad social en el sector privado**

En nuestros días se habla mucho de responsabilidad social en las empresas. Este concepto es importante definirlo dependiendo de las condiciones y políticas establecidas por cada organización, sin embargo, para que ésta actúe desde un punto sistémico y amplio, es necesario que sea incorporado a los procesos de gestión y, por lo tanto, que pase a formar parte integral de la planeación estratégica del negocio, dado que en este tipo de implementaciones, es necesario que cada integrante de la organización participe con sus respectivos roles y responsabilidades.

Desde el gerente de la planta hasta el operador que está en los procesos más básicos de la organización.

Generalmente la responsabilidad social es asociada con requerimientos gubernamentales, pero es necesario ir más allá de la parte normativa y tiene que ver la relación con el entorno social en el cual debe desarrollarse la actividad de las empresas. Cajiga (2014) la visualiza como “una visión de negocios, sin importar el giro, sector, tamaño o nacionalidad, debe integrar diversos aspectos a la gestión de sus actividades como: el respeto, los valores éticos, la comunidad y el medioambiente” (p.2). Correa Jaramillo (2007) lo define como “la responsabilidad que la empresa tiene o asume frente a la sociedad en general” (p.89).

En el siglo pasado se generan los primeros estudios difundidos sobre este tema en Estados Unidos de América, de estos estudios surge la Declaración de Finlandia (OIT) donde se inicia con el planteamiento de las obligaciones patronales entre los años treinta y cuarenta y que años más tarde tendría “gran impacto al consolidar un conjunto de recomendaciones para los gobiernos, empresas y trabajadores, buscando que las empresas multinacionales contribuyeran positivamente con el progreso económico y social, asegurando que se resolverían las dificultades generadas por la operación empresarial” (Vélez, 2011, p.64) algunas de estas dificultades son empleo, formación profesional, salarios, higiene, seguridad y relaciones laborales.

En el siglo XX, el concepto de responsabilidad social evoluciona gradualmente y se experimenta una serie de cambios que se gestionan en instituciones de gobierno mediante organizaciones públicas encargadas de dar solución a las necesidades de la sociedad ya que las instituciones y el gobierno.

Señala Correa (2007) deben mantener obligaciones colaborativas para hacer frente a los cambios sociales, la empresa a través de una sensibilización y el gobierno a través de las normas que emanan del mismo.

Uno de los retos que hoy en día se tiene en las grandes ciudades y en las compañías es implementar proyectos sustentables que mejoren la calidad de vida de sus colaboradores y de la sociedad. Actualmente, la concepción de los negocios está apostando en gran medida a tener ambientes de trabajo óptimos y busca la dignificación de los puestos de trabajo, desde luego, sin detrimento de las ganancias para sus accionistas. La empresa debe tomar en cuenta que las acciones realizadas afectan, invariablemente la calidad de vida de sus trabajadores y de las comunidades en las que realiza sus operaciones. La responsabilidad social es un tema que no se limita a las acciones sociales o ambientales desarrolladas por la organización en la comunidad, sino que implica también una efectiva comunicación e interacción con los diversos sectores relacionados con la organización.

En este sentido, el sector empresarial realiza negocios basado en acciones debidamente alineadas a objetivos estratégicos, considerando los recursos financieros o materiales y el elemento más importante de todas las organizaciones “el talento humano”. “La necesidad de direccionamiento ético frente a las situaciones descritas, ha llevado a que los intelectuales, académicos, organizaciones civiles de la sociedad, los políticos y los gobiernos, muestren una preocupación frente al papel de las organizaciones” (Aguilar, 2008, p.181).

Es importante puntualizar que la gestión e implementación de la responsabilidad social en una organización va a depender en gran manera del tamaño de la misma, algunos factores que intervienen son:

El poder económico de la organización, pues dentro de sus principios tienen asignados recursos para estos fines, estas prácticas de alguna manera les da reconocimiento ante la sociedad e incrementa la probabilidad de éxito de sus estrategias, por otro lado se posiciona en el mercado de forma positiva, y consolida su reputación ampliamente. Pérez (2010) afirma que desde un enfoque económico, tiene mucho que ver el tamaño de la organización con la forma en que se fomenta la responsabilidad social.

Las instituciones encargadas de impulsar las iniciativas de responsabilidad social en nuestros días han tenido mayor influencia en el Norte de nuestro país, posicionando a Monterrey como uno de los principales actores en este sentido, ya que se “dio una vinculación económica entre los fundadores de esas empresas al establecer una comunidad de principios donde los empresarios se diferenciaron de otros empresarios por tener una preocupación por problemas ajenos a la empresa” (Cerutti, 2000, citado en Pérez, p.6).

El término responsabilidad social empresarial, implica garantizar el éxito de la misma al integrar conceptos sociales y medioambientales en sus actividades, es decir, que deberá satisfacer las necesidades y demandas de los clientes, pero gestionar al mismo tiempo las expectativas de los trabajadores, la comunidad y su entorno positivamente, de manera que se englobe en un esquema integrado por tres entornos a los que hace mención González (2011), el social, el económico y el medio ambiental.

Según el Centro Mexicano para la filantropía, la Responsabilidad Social Empresarial sólo comprende cuatro líneas o ámbitos básicos y estratégicos que explican su presencia en toda actividad de la empresa.

- a) Ética y gobernabilidad empresarial.
- b) Calidad de vida en la empresa (dimensión social del trabajo).
- c) Vinculación y compromiso con la comunidad y su desarrollo.
- d) Cuidado y preservación del medioambiente.

Con base a lo anterior esta dependencia establece ciertos principios empresariales universales los cuales aseguran su implementación exitosa:

1. Respeto a la dignidad de la persona.
2. Empleo digno.
3. Solidaridad.
4. Subsidiariedad.
5. Contribución al bien común.
6. Corresponsabilidad.
7. Confianza.
8. Ética en los negocios.
9. Prevención de negocios ilícitos.
10. Vinculación con la comunidad.
11. Transparencia.
12. Honestidad y legalidad.
13. Justicia y equidad.
14. Empresarialidad.
15. Desarrollo social.

Villalobos Grzybowicz afirma que:

La Responsabilidad Social Empresarial es hoy un valor agregado y una ventaja competitiva para la empresa. Aquellas empresas que desde hoy incorporen o refuercen sus acciones de responsabilidad social lo harán a su propio ritmo y de acuerdo a sus posibilidades; mañana tendrán la exigencia del entorno. (2004, Citado en Cajiga, p.9).

Como cualquier empresa, la parte social debe crear valor para todos sus inversionistas, sin embargo.

Lo que define y especifica que ésta pueda ser considerada como una empresa socialmente responsable tiene un fin específico y claro, Barrera (2007), por su parte señala que debe existir una inserción proactiva socioeconómica del humano y estrategias orientadas a la solución de problemas sociales, mismos que deben estar materializadas en la misión institucional.

Entonces, por todo lo anterior, la responsabilidad social empresarial en el sector privado es una serie de acciones y estrategias definidas y debidamente politizadas con el fin de crear valor mediante un ambiente propicio y dignificado que asegure la integridad y calidad del puesto de trabajo, aportando un bienestar hacia los integrantes de la organización que incrementa la riqueza asegurando la participación en el mercado, creando beneficios mutuos ante la sociedad, comunidad y nación mediante la sustentabilidad de la misma.

## Sección 2. Responsabilidad social en el ámbito universitario

En la vertiente de universidad pública, se abordará de manera inicial algunas aportaciones de diversos autores y su concepción de lo que es la responsabilidad social universitaria, para proseguir con algunas aportaciones de instituciones.

En este sentido, es importante definir la responsabilidad social universitaria, Alma Herrera Márquez (2008) indica que es el medio a través del cual se genera una vinculación entre el conocimiento (científico, tecnológico, humanístico y artístico) producido por la institución, aplicado a las problemáticas actuales en los ámbitos local, nacional y global, cuyo objetivo es elevar la calidad de vida y promover la “utilidad social del conocimiento” implicando perspectivas bidireccionales entre la universidad y la sociedad.

Por otro lado Vallaeys habla de una nueva política de gestión aplicable a todas las organizaciones (públicas y privadas) sin exclusión alguna y que responsabilice a las mismas por las repercusiones sociales inducidas por su funcionamiento, preservando los impactos y efectos colaterales, pues como bien señala “la democracia nació en Grecia, pero no está hecha solamente para los griegos” (2010, p. 28).

Daniel Cohen, en este sentido señala la importancia de reenfocar las actividades del universitario como un instrumento que permita la mejora, pues las universidades públicas tienen el compromiso de integrar a la sociedad a jóvenes y egresados que tengan la capacidad de dar respuesta y generar soluciones a los problemas que demanda la sociedad en la que se encuentran inmersos a través de redes interdisciplinarias, transdisciplinarias y multidisciplinarias. Del mismo modo señala que dentro de los desafíos que tiene la universidad, está justamente el que construya procesos sociales de manera que permita lograr una identidad sostenible y regional que genere un equilibrio entre las necesidades reales y la incidencia en una conversión de las comunidades universitarias, de modo que se transite a través del pensamiento holístico, y que lleve un aprendizaje asociativo, pertinente y de calidad.

En consecución con el pensamiento de Vallaeys (2010), hace mención que del actuar cotidiano de las universidades se desprenden diversos impactos en torno a la responsabilidad social como son:

El funcionamiento organizacional, que se desprende de todos los valores que se manifiestan en los universitarios y que son transmitidos generando un efecto domino.

Un impacto educativo, en la medida que hay una incidencia directa en la formación de los jóvenes y profesionistas.

Un impacto cognitivo, que se genera a través del saber que deriva de la gestión del conocimiento y la enseñanza, finalmente,

Un impacto social, que se vislumbra a través de los vínculos que gesta la misma con la realidad social exterior y su participación en la misma.

De esta manera se observa que los autores al hablar de una responsabilidad social universitaria, consideran la formación de universitarios, orientada a facilitar los objetivos que tiene la misma. Por ello, Carmen de la Calle Maldonado señala:

“Formar integralmente significa, entonces “llegar a ser lo que somos” [...], la formación integral promueve una síntesis de saberes para que los universitarios no pierdan el sentido profundo de sus conocimientos y su ordenación como persona, una integración del saber facilitada por la reflexión y por la comunicación interdisciplinar” (2007, p. 47-66).

Ahora bien, la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES, 2012) tiene una fuerte incidencia en este tema, al ser partícipe del desarrollo de la educación a través de sus iniciativas, pues señala que las Instituciones de Educación Superior (IES) deben brindar conocimientos traducidos en opciones de solución a los problemas complejos que enfrenta el desarrollo del país y con especial atención a las necesidades de desarrollo local, señalando como elemento estratégico la vinculación con su entorno, reforzando los programas y acciones institucionales e interinstitucionales.

Así mismo, comenta la ANUIES que para los problemas que enfrenta el país actualmente y sobre todo la violencia, no se les dará solución sólo con programas correctivos, lo que se requiere es que exista una visión de largo alcance en la educación de calidad y con responsabilidad social, ya que ésta permitirá incorporar a millones de mexicanos al desarrollo del país, no sólo en el aspecto de generar mayores oportunidades de inserción social y productiva en actividades lícitas y estables, sino también va a permitir transitar hacia una cultura de paz, al fortalecimiento de la democracia y, finalmente, encaminarse hacia una cohesión social y bienestar de las sociedades.

La misma institución señala que “Será insoslayable lograr la articulación plena entre las distintas funciones sustantivas que realizan las IES... lograr una mayor articulación entre las políticas educativas y las de ciencia y tecnología, a fin de construir una nueva arquitectura institucional.” (ANUIES, 2012, p. 66). Para ello indica que se debe reforzar la vinculación institucional e interinstitucional, puesto que es uno de los ejes cruciales que permitirán potenciar el desarrollo del sistema de educación superior.

Por otro lado, la UNESCO (1998), entre sus tareas más relevantes, se encuentra la educación por la paz, los derechos humanos y la democracia, por lo que indica que la educación del siglo XXI debe tener como eje una cultura de paz, las IES deben proporcionar a los universitarios la facultad para potenciar sus capacidades con sentido de responsabilidad social, de modo que su participación en la sociedad permita impulsar el cambio hacia la igualdad, la solidaridad y a un sentimiento de justicia.

### **Sección 3. Comparación de principios aplicados en el sector privado y universidad pública**

Para poder establecer los puntos comparativos entre ambos sectores, se trabajará con la norma ISO 26000 ya que como lo menciona la misma está diseñada para instituciones tanto públicas como privadas y tiene aplicación universal, así mismo integra las materias fundamentales sobre las cuales se debe orientar la responsabilidad social, las cuales se describen a continuación:

1. **Gobernanza de la organización.-** indica que es el pilar fundamental ya que de ella se desprende la toma de decisiones para el logro de objetivos que dará apertura al cambio, dando como resultado una conducta socialmente responsable.
2. **Derechos humanos.-** son aquellos inherentes a las personas y los cuales se dividen en ocho asuntos que deben atender las organizaciones para generar respeto, protección y satisfacción: debida diligencia, situaciones de riesgo, evitar la complicidad, resolución de reclamaciones, discriminación y grupos vulnerables, derechos civiles y políticos, derechos económicos, sociales y culturales, así como principios y derechos fundamentales en el trabajo.
3. **Prácticas laborales.-** son todas aquellas actividades y políticas por las cuales una organización puede influir en el contexto social, mismas que versan sobre cinco apartados: trabajo y relaciones laborales, condiciones de trabajo y protección social, dialogo social, salud y seguridad en el trabajo y finalmente desarrollo humano y formación en el lugar de trabajo.

4. Medio ambiente.- adoptar un enfoque holístico que contemple el tema del medio ambiente y su interrelación con la organización, basada en cuatro principios: prevención de la contaminación, uso sostenible de los recursos, mitigación y adaptación al cambio climático y por último la protección del medio ambiente, biodiversidad y restauración de hábitats naturales.

5. Prácticas justas de operación.- hace referencia al comportamiento ético de las organizaciones en todas sus direcciones (partes interesadas) basándose en: anticorrupción, participación política responsable, competencia justa, promover la RS en la cadena de valor y el respeto a los derechos de propiedad.

6. Asuntos de consumidores.- señala la importancia de que la organización asuma su responsabilidad con los consumidores, brindándoles educación e información veraz.

7. Participación activa y desarrollo de la comunidad.- consiste en que las organizaciones desarrollen procesos y políticas que contribuyan al desarrollo de las comunidades respectivas a su área de influencia en temas como: participación activa en la comunidad, educación y cultura, creación de empleo y desarrollo de habilidades, desarrollo y acceso a tecnología, generación de riqueza e ingresos, salud e inversión social.

Con base en estas siete materias fundamentales de aplicación en este tema, sólo se abordarán cuatro cuya aplicación es atendida por ambos sectores, como se muestra en la siguiente tabla:

ISO 26000	SECTOR AUTOMOTRIZ	UNIVERSIDAD PÚBLICA
Derechos humanos.	Kechazo al trabajo infantil y combate a la corrupción.	La formación de la comunidad universitaria como seres libres, reflexivos y responsables.
Medio ambiente.	Política de sustentabilidad ambiental con objetivos de reducción de uso de energéticos, reducción de emisiones contaminantes y de generación de residuos.	Búsqueda de la sustentabilidad basada en principios y valores humanos.
Prácticas justas de operación.	Calidad de vida en la empresa y mantenimiento de operaciones seguras.  Dignificación de las áreas de trabajo y servicios internos.  Capacitación constante de los colaboradores para el desarrollo de los mismos.	La responsabilidad como conciliación entre lo individual y lo comunitario, el respeto a otras formas de vida, pensamiento y actuar, la pluralidad para convivir de manera armónica con otras maneras de ser y pensar.
Participación activa y desarrollo de la comunidad.	Relación positiva con la comunidad y diálogo con nuestros públicos de interés.  Donaciones en especie y voluntariado a las comunidades marginadas.	Formación integral, que permita servir a la sociedad y coadyuvar a la problemática de la misma dando respuesta a las necesidades más acuciantes de los grupos sociales, con especial énfasis en los sectores más vulnerables.

**Tabla 1** Cuadro comparativo (ISO, Sector automotriz y UAEM) en materia de responsabilidad social.

En cuanto a derechos humanos en el sector automotriz se enfoca sobre la dignificación de los puestos de trabajo en cuanto a instalaciones y servicios hacia los colaboradores bajo un clima laboral óptimo para el desempeño de sus funciones, todo ello a través de un código de conducta que permita regular las relaciones de los colaboradores en todos los niveles jerárquicos.



Por otro lado, en la universidad se enfoca hacia la formación de universitarios bajo un esquema de “humanismo que transforma”, mismo que consiste en atender las necesidades de la comunidad a través del diálogo y una capacidad educativa, creativa y sensible hacia los diversos problemas del entorno que se vea reflejada en las acciones de los universitarios en el ambiente externo que los rodea.

En el segundo apartado, respecto al medio ambiente existen políticas, en el sector automotriz, para la reducción de energéticos mediante iniciativas para regular e impulsar proyectos de inversión, cuyo objetivo es el ahorro de electricidad, gas, gasolina, diésel, entre otros. En el ámbito universitario versa sobre la búsqueda de la sustentabilidad que asegure la calidad de vida de nuestra sociedad así como de nuestras generaciones futuras a través de la manifestación de principios y valores universitarios. Existe consistencia en ambos sectores en cuanto al desarrollo e implementación de brigadas para la limpieza de áreas verdes, campañas de reforestación, reciclado de materiales como el pet y papel, entre otras.

Para las prácticas justas de operación, la empresa ha implementado procesos y dispositivos que faciliten la ejecución de las diferentes operaciones en las líneas productivas de tal forma que previene los riesgos operacionales incrementando la calidad de vida de sus integrantes, es ese sentido se tienen previstas dentro de la planeación el tener inversiones para ese fin. La universidad, por su parte, difunde y promueve el uso de principios y valores para generar un ambiente armónico en el cual se pueda desarrollar su comunidad, generando una conciliación entre lo individual y lo colectivo.

Finalmente la aportación de la empresa en la participación activa y desarrollo de la comunidad.

Genera vínculos para el desarrollo económico y social de su entorno operativo mediante programas sociales para mejorar la calidad de vida, así mismo mantiene de forma permanente un programa de becarios para recibir a estudiantes de nivel medio superior y superior con el fin de ofrecer desarrollo de capacidades y habilidades empresariales, cuenta también con diversos apoyos a los hijos de colaboradores cuyo fin es garantizar la formación educativa de los mismos. En cuanto a la universidad está enfocada en una formación integral focalizada a los sectores más vulnerables del Estado de México a través de la vinculación con diversos sectores para transmitir e implementar los conocimientos que permitan dar respuesta a las problemáticas actuales del entorno a través del proceder ético involucrando tanto las actividades o funciones adjetivas como las sustantivas de la misma institución, como son: la docencia, la investigación, la tutoría, los aspectos administrativos, el servicio social, la práctica profesional, entre otros que son ofertados tanto interna como externamente que permiten vincular a la universidad con la sociedad (convenios con otras instituciones, asesoría y capacitación empresarial, entre otros), ocupándose en generar mecanismos de apoyo para los grupos de riesgo tanto económico como conductual.

#### **Sección 4. Estudio de Caso: Grupo KUO.**

En el portal web del Corporativo del grupo, se tienen los principios de responsabilidad social en donde se sustenta la aplicación de estas medidas y son políticas en las cuales se basa el funcionamiento de todas las unidades de negocio que están ligadas a éste. El compromiso con los colaboradores, con la comunidad en general y con el medio ambiente se ve reflejado en las operaciones. Se enfoca en encontrar soluciones que contribuyan al bienestar de las generaciones venideras.

La política de responsabilidad social se basa en el respeto y cumplimiento de los siguientes principios:

- Igualdad de oportunidades
- Rechazo al trabajo infantil
- Calidad de vida en la empresa
- Mantener operaciones seguras
- Relación positiva con la comunidad y diálogo con nuestros públicos de interés
- Combate a la corrupción.

Las empresas de Grupo KUO son parte del desarrollo económico de las comunidades en donde operan. Cada una de ellas cuenta con programas sociales y ambientales que están orientados a mejorar la calidad de vida de sus comunidades vecinas.

El Grupo da gran importancia a la formación y desarrollo de sus colaboradores, por lo que al interior de la organización se generan planes de capacitación para todos los niveles jerárquicos que va desde personal operativo hasta la dirección general, por otro lado poya al personal sindicalizado para que concluya sus estudios de secundaria y preparatoria, y se otorgan becas a los hijos del personal que tienen un buen promedio, entre otras actividades.

Grupo KUO cuenta con una política de sustentabilidad ambiental que tiene como eje la protección a la vida y al medio ambiente. Ésta contempla objetivos de reducción de uso de energéticos, reducción de emisiones contaminantes y de generación de residuos.

La mayoría de las plantas de Grupo KUO tienen el certificado Industria Limpia otorgado por la autoridad ambiental mexicana (PROFEPA) y cuentan con el certificado ISO 14000.

Las iniciativas generadas en este sentido se basa en la creación de un comité que se encarga de regular las buenas prácticas en materia de empresa limpia y se da seguimiento mediante foros corporativos donde se presenta indicadores de ejecución, mediante políticas ambientales definidas aplicables en cada unidad de negocio.

Estas iniciativas anteceden a una serie de estrategias generadas para disminuir los consumos energéticos y emisiones al ambiente de manera que se tienen implementados dentro de los objetivos estratégicos los puntos clave a cumplir dentro de los valores establecidos por la dirección del corporativo, por otro lado se tienen inversiones para desarrollar proyectos sustentables que minimicen el consumo energético, donde se incorporan productos biodegradables que contribuyen a la preservación del ambiente.

### **Sección 5. Estudio de caso: UAEM**

En lo que concierne a la Universidad Autónoma del Estado de México como parte de sus principios plasma su compromiso legal con la responsabilidad social, partiendo del estatuto de la propia universidad donde a lo largo del documento hace mención de las actividades que desarrolla y que van en función de este compromiso social tanto a nivel institucional como parte fundamental de los deberes universitarios y de la propia comunidad, como bien señala en su artículo 3 bis “Además de los principios previstos en el artículo 3° fracción VII de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Universidad fomentará y fortalecerá entre sus integrantes, los valores y principios connaturales a su ser y deber ser.

Siguientes: democracia, responsabilidad social, justicia, pluralismo, identidad, transparencia y rendición de cuentas.” (Estatuto Universitario de la UAEM, 2014, p.27).

De esta manera al hablar de sus integrantes, involucra autoridades, académicos, alumnos y por supuesto personal administrativo, entendiéndose en su conjunto como comunidad universitaria, así mismo al hacer mención del ser y deber ser, refiere a las actividades del día a día de la vida universitaria, por ello también en su artículo 16 señala en su fracción IV como uno de los deberes universitarios, el respeto a la integridad del individuo y de la sociedad.

Posteriormente en su capítulo VII sobre la responsabilidad universitaria hace mención de todas aquellas acciones u omisiones que pueden ser causa de faltas a la misma entre las que destacan: el daño a integrantes de la comunidad (ya sea física o moral), daño al patrimonio universitario, el uso de documentos apócrifos para cualquier fin, el ingreso a las instalaciones universitarias bajo el efecto o haciendo uso de alguna droga, bebida alcohólica o cualquier estupefaciente, desprestigiar la Institución, hacer uso de los recursos de la universidad para beneficios propios o de terceros, así como incurrir en abusos de autoridad.

En cuanto a la parte docente, el mismo documento indica que esta actividad debe orientarse a que los discentes tomen y desarrollen una conciencia social y una postura crítica, así como también una formación integral, que les permita servir a la sociedad y coadyuvar a la problemática de la misma. Respecto al trabajo académico del mismo modo debe guiarse o encaminarse hacia preservar, transmitir, extender, etcétera, el humanismo, la cultura, el arte, la ciencia y la tecnología, de manera que de apertura a la solución de problemas y necesidades sociales.

Y no sólo se queda en estas aportaciones, sino que también trasciende hacia lo que es la investigación, pues encamina esta actividad no sólo al hombre y la sociedad sino también a la naturaleza y todo aquello que sucede entre ellos, a través de su conocimiento y comprensión, así como también a elevar las condiciones de vida (social, política, económica y cultural) por medio del desarrollo de conocimientos relacionados a estas problemáticas.

Otro aspecto importante es como lo manifiesta a través de la orientación de la difusión cultural como señala en su artículo 62 fracción IV que a la letra dice: “Promover en los universitarios el fortalecimiento y perfeccionamiento de una conciencia de responsabilidad y compromiso con la sociedad, así como de una identidad con la Universidad” (Estatuto Universitario de la UAEM, 2014, p. 54). Entre otras acciones encaminadas a esta difusión está el extender las actividades del quehacer institucional hacia el apoyo a la comunidad y la sociedad, así como también que las actividades de servicio social y prácticas profesionales se conduzcan preferentemente a las necesidades y requerimientos sociales. Destacando que se debe promover la colaboración, corresponsabilidad y reciprocidad con los sectores de la sociedad.

Finalmente también consolida a la responsabilidad dentro de la planeación institucional pues en su artículo 125 hace mención que éste sistema será abierto en la medida que tomará en cuenta las circunstancias, condiciones y necesidades del estado, así como también las nacionales y universales, en su condición de institución de servicio, tomando en cuenta la evaluación de sus actividades para determinar tanto los resultados como la calidad de los mismos considerando el impacto social y la efectividad de los mismos, siendo flexible y adaptable a los cambios tanto de la institución como de su entorno.

Pasando a otro nivel, también la ley de la UAEM (2014) hace mención de su compromiso frente a esta responsabilidad social a través de la academia, entendida como una unificación de voluntades de universitarios hacia la promoción, para elevar la conciencia de compromiso y solidaridad social. Del mismo modo lo señala en cuanto a la investigación se refiere en su artículo 15 “La investigación universitaria será el ejercicio creativo de los integrantes de la comunidad que genere, rescate, preserve, reproduzca y perfeccione el conocimiento universal. En el marco de libertad de investigación se vinculará a los problemas estatales, regionales y nacionales” (p. 12).

Como se puede observar son diversos los instrumentos donde la Universidad Autónoma del Estado de México emana su quehacer institucional con la responsabilidad social. Otra muestra queda plasmada en el Plan Rector de Desarrollo Institucional donde se hace mención de un modelo de educación superior con rasgos en la “Búsqueda de la sustentabilidad basada en principios y valores humanos” (PRDI, 2013-2017, p. 22).

El mismo documento señala que para el posicionamiento de la UAEM, la universidad “se suma al proyecto nacional de educación y se incluye en las transformaciones que posibilitan la instrumentación de una educación orientada hacia la responsabilidad y la internacionalización por medio de un proyecto de innovación, inclusión y calidad” (PRDI, 2013-2017, p. 30). Así mismo dentro de los principales retos que enmarca el citado, es el impulso de la oportunidad educativa a regiones y grupos sociales y étnicos para una distribución más equitativa, así como el fortalecimiento de los programas académicos y los mecanismos para facilitar el acceso.

La directriz del PRDI habla de un “humanismo que transforma” donde hace referencia a la formación de la comunidad universitaria como seres libres, reflexivos y responsables, que justamente fomentarán el mismo como una forma de vida y de acción en la sociedad, mediante diversos principios, entre los que hace mención de: la responsabilidad como conciliación entre lo individual y lo comunitario, el respeto a otras formas de vida, el pensamiento y actuar, la pluralidad para convivir de manera armónica con otras maneras de ser y pensar, y otro de los más importantes que es la sustentabilidad, para legar un mundo mejor a las próximas generaciones.

Dentro de los ejes transversales por los cuales se orientarán los esfuerzos institucionales, es creando una empatía con el Estado de México en la medida que haga suyos los retos de éste que de apertura al bienestar social, a enriquecer la cultura, al crecimiento económico y sobre todo a potenciar el desarrollo sustentable. Así mismo, mediante el emprendedurismo enfocado a las mipymes a través de las incubadoras de empresas para impulsar proyectos innovadores que apoyen el crecimiento económico, el desarrollo sustentable, la generación de empleos y por ende el bienestar de la población.

Otro documento que ofrece muestra de ello, es el manual de calidad de la UAEM (2010) donde indica que la responsabilidad social no es un instrumento que proporcione un valor agregado o una virtud, sino que la percibe como el medio para remunerar la confianza, los beneficios y su razón de ser a la sociedad, enfatizando en los sectores más vulnerables.

## Conclusiones

Como se puede observar la responsabilidad social tiene relación directa en cuanto a los puntos fundamentales que se engloban de manera internacional.

Sin embargo cada uno de los sectores maneja diferentes formas de contribuir a cada uno de ellos. Si bien los principios son similares, las acciones para dar respuesta a esta temática son un tanto diferentes, lo cual depende en gran manera de sus propios objetivos institucionales, así como de las políticas, procesos de operación, y la naturaleza misma de cada una de ellas.

De manera conjunta, se puede observar que ambos sectores tienen una fuerte preocupación y compromiso con su entorno y los integrantes activos que la consolidan. En algunos aspectos la empresa tiene una mayor incidencia como en el desarrollo productivo, económico y social, la universidad lo tiene en el desarrollo intelectual, cultural y social. Por ello es importante que la responsabilidad social se promueva de manera global y equilibrada en ambos sectores, pues esto implica que la participación en la misma sea desde la formación universitaria, que permita preparar futuros líderes y gerentes de organizaciones que lleven estas competencias a su ámbito profesional.

Esta conciencia sobre responsabilidad social que influye en los clientes o consumidores busca compromisos por parte de las organizaciones con el medio ambiente y el entorno social; las empresas deben responder ofreciendo propuestas que equilibren los intereses de todos los grupos, con el fin de implantar un crecimiento sostenible y que agregue valor tanto a la organización como a la comunidad donde realiza operaciones. El compromiso que adquieren las organizaciones con la Responsabilidad Social genera beneficios para los grupos involucrados, ya que la empresa y la universidad deben enfocar sus esfuerzos a generar beneficios que no se queden solo en el orden económico, ambiental o de cualquier otra índole, sino que vayan mucho más allá, que trasciendan al orden social y comunitario.

## Referencias

- ANUIES. (2012). *Inclusión con responsabilidad social: una nueva generación de políticas de educación superior*. México: ANUIES.
- Argandoña, A. Isea, R. (2011). *ISO 26000, Una Guía para la Responsabilidad Social de las Organizaciones*. Cuaderno N° 11, Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. Universidad de Navarra.
- Barrera, E. (2007). *La empresa social y su responsabilidad social*. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 17.
- Castro, M. (2005). *La Responsabilidad Social de las Empresas, o un nuevo concepto de empresa*, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 53, Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative. Valencia, Organismo Internacional.
- Cajiga, J. (2014), *El Concepto de Responsabilidad Social Empresarial*, Centro Mexicano para la Filantropía, ESR.
- Castro, A. y Puerto, D. (2012), *Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social*, *Pensamiento & Gestión*, núm. 32. Universidad del Norte Barranquilla, Colombia.
- Cohen, D. (2006). *Responsabilidad social: desafíos de la universidad*. *Revista DirCom*, no.65.
- Correa, J. (2007). *Evolución histórica de los conceptos de responsabilidad social empresarial y balance social*, *Semestre Económico*, vol. 10, núm. 20.
- González, C. (2011). *Empresas socialmente responsables y mercado verde internacional*, *Economía Informa*, núm. 366.

Herrera, A. (2008). La responsabilidad social universitaria en América Latina. Disponible en: [https://upcommons.upc.edu/revistes/bitstream/2099/7979/1/17%20\(295-207\).pdf](https://upcommons.upc.edu/revistes/bitstream/2099/7979/1/17%20(295-207).pdf)

Pérez, M. (2008). La responsabilidad Social corporativa en México: ¿Ser o parecer? Análisis de la comunicación en 25 empresas del país. Departamento de Comunicación y periodismo en el ITESM, campus Monterrey.

Sabogal, J. (2008). Aproximación y cuestionamientos al concepto responsabilidad social empresarial. Universidad Militar Nueva Granada Bogotá, Colombia.

UAEM. (2014). Estatuto Universitario. México: MAPORRÚA.

UAEM. (2014). Ley de la Universidad Autónoma del Estado de México. México: MAPORRÚA.

UAEM. (2013). Plan Rector de Desarrollo Institucional 2013-2017. México: MAPORRÚA.

UNESCO. (1998). La educación superior en el siglo XXI: visión y acción. Paris

Vallaes F. (2010). La responsabilidad social universitaria ¿Cómo entenderla para quererla y practicarla? Pontificia Universidad Católica del Perú, núm. 3. Perú, pp. 27-33.

Vélez, M. (2011), Un Recorrido Hacia la Responsabilidad Social Corporativa. Revista Ciencias Estratégicas, vol. 19, núm. 25.

## Análisis e interpretación de estados financieros en condiciones de incertidumbre

MADRIGAL, Francisco\*†, AYALA, Sandra y CHAVEZ, Leonel

*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora, Carretera Zamora La Piedad Km 7 El sauz de Abajo, Zamora Mich. CP 59720*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El mundo actual se caracteriza por ser dinámico, cambiante, incierto en sentido económico y financiero, y es en esta dinámica en donde deben desarrollarse las empresas. Una herramienta financiera muy útil en las empresas lo es el análisis de estados financieros. Analizar estados financieros, significa, no solo aplicar las diversas técnicas desarrolladas en este campo, significa interpretar los resultados obtenidos, actividad que se lleva a cabo por expertos en el área financiera y la información que generan sirve para la toma de decisiones. La presente investigación aborda áreas importantes. Los conjuntos borrosos, como propuesta a la incertidumbre y complejidad en la que se desenvuelven las empresas. Se utilizan las razones financieras, La información obtenida por este análisis debe ser interpretada por expertos en el área financiera, sin embargo esta interpretación lleva implícita la subjetividad de quien interpreta, su nivel de estudios, su experiencia, el conocimiento de la empresa, en concreto: su cosmovisión, por lo que se propone desarrollar la interpretación por medio de números borrosos

**Análisis financiero, números borrosos razones financieras**

### Abstract

Today's world is characterized by dynamic, changing, uncertain economic and financial sense, and it is this dynamic where companies must develop. A very useful financial tool in companies it is the analysis of financial statements, means not only apply the various techniques developed in this field, means to interpret the results, activity carried out by experts in finance and the information they generate is used for decision making. This research addresses important areas. Fuzzy sets, as given to uncertainty and complexity in which businesses operate. Financial ratios are used, information obtained this analysis should be performed by experts in the financial area, however this interpretation implies the subjectivity of who plays, their level of education, experience, knowledge of the company, in particular: your worldview, which aims to develop the interpretation by fuzzy numbers.

**Financial analysis, financial ratios fuzzy numbers**

**Citación:** MADRIGAL, Francisco, AYALA, Sandra y CHAVEZ, Leonel. Análisis e interpretación de estados financieros en condiciones de incertidumbre. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:221-232

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: pacomadrigal@gmail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El hombre ha tomado como suyo el mensaje Newtoniano, El universo ordenado y predecible; se asume que se tienen leyes expresadas en lenguaje matemático y podemos descubrirlas. De ahí surge la obsesión por el control, el hombre creó que cuantas más técnicas se desarrollen e implementen, más control se tendrá sobre el mundo. Pero con cada tecnología nueva que se introduce se adicionan un número mayor de problemas, y para cada uno de los cuales se ha de desarrollar nuevos procedimientos y nuevas técnicas e inventar nuevas tecnologías. La teoría, señala Borjón (2002), de los sistemas dinámicos complejos no es incompatible con la teoría del caos, pues ella misma es hermana de la complejidad, como son también complejos los sistemas sociales, económicos y financieros, etc. La aventura de la complejidad, como decía Prigogine (2000) uno de sus padres fundadores, no ha hecho más que empezar. Y el mundo financiero es y será especialmente atractivo para seguirla. El caos y la complejidad en realidad, son mucho más perfectos que nuestro orden artificial; se deben de comprender al caos y la complejidad y no intentar crear un orden rígido, inflexible, cerrado a la interacción con el medio.

## La incertidumbre y los conjuntos borrosos

La principal característica de nuestro tiempo, es el cambio y con él la incertidumbre en la que vivimos; cada día existen menos barreras entre países y los grandes problemas no son sólo de un país, región o cultura. El calentamiento global, la escasez de agua, comida y energía, en el campo de la economía las crisis económicas y financieras son cada día más globales y es en este mundo incierto en donde las empresas deben operar, desarrollarse y lograr sus objetivos.

Nuevos conocimientos desarrollados dentro de las ciencias “duras” como los conjuntos borrosos, surgen como alternativa en el campo de las organizaciones como herramienta de ayuda en su administración en condiciones de incertidumbre

La incertidumbre tiene un campo, muy amplio y variado de influencia, por ejemplo Caballero Argáez (2008): En la evolución de la economía mundial en el corto, mediano y en el largo plazo, las relaciones entre países vecinos, la fortaleza de las instituciones. En nuestro futuro como sociedad local en medio de un proceso de globalización que parece irreversible.

El hecho de que el mundo se vuelva cada vez más ambiguo e incierto no debería aferrarnos a unas convicciones polarizadas bajo la lógica de uno u otro, bueno y malo, pro o anti. Esta lógica no contribuye a aclarar sino a confundir. Hay un principio de incertidumbre en el corazón mismo de la lógica. No hay incertidumbre en el silogismo; pero en el momento del ensamblaje en un sistema de ideas, hay un principio de incertidumbre. Morin (2005)

El principio de incertidumbre, Asimov (2002), surge con Heisenberg quien logró demostrar que es imposible idear algún método para determinar exacta y simultáneamente la posición y el momento de un objeto. Cuanto mayor es la precisión con que determinamos la posición, menor es la del momento, y viceversa. Heisenberg calculó la magnitud de esa inexactitud o incertidumbre de dichas propiedades, denominándose como principio de incertidumbre.

Desde la antigüedad han existido enfoques en cuanto a la naturaleza del mundo y sus procesos.



Sametband (1994) señala al respecto: Se debe poner énfasis en los procesos de cambio con el transcurrir del tiempo, aceptando que en muchos casos no se pueden predecir con exactitud los comportamientos de los procesos mediante leyes simples y que rigen detrás de los fenómenos, por otra parte, nuestro mundo complejo está gobernado por leyes simples que iremos descubriendo progresivamente mediante los métodos desarrollados por la ciencia. El entorno cambiante ha conducido a las organizaciones a la incertidumbre en el entorno y por ello a medida que se tienen nuevos conocimientos surgen nuevas variables que requieren ser cuantificadas. ¿Cómo planear financieramente en un mundo tan cambiante, tan dinámico y tan incierto? ¿Cómo aplicar modelos de administración financiera, cuando los datos que se tienen como por ejemplo, precios de venta, costos variables, utilidades, flujos de efectivo, costos de capital etc., se modifican constantemente? ¿Cómo medir la calidad?, ¿Cómo medir la aceptación de los productos?, ¿Cómo trabajar con información incompleta o inexacta?

Las preguntas anteriores dan posibilidades de contestarlas por medio de los conjuntos borrosos y evaluar la incertidumbre de la información. Al respecto Borjón (2003) citando a Maculan y Poderse (1993) señala: “La verdadera naturaleza, tal como debemos entenderla, es acústica, holística, holográfica y simultánea, es incomprensible para la matemática euclidiana”(p. 118). Asimismo bajo el punto de vista de la mecánica cuántica Hesita, (2004) señala que no se puede medir todo con total precisión se podrá medir con precisión lo que se pretende encontrar. Al analizar una empresa de debe ser bajo un criterio de pensamiento sistémico, holístico y no sólo técnico.

### Conjuntos borrosos

Los conjuntos borrosos tienen cada día mayores aplicaciones, el campo de la Ingeniería, la economía, la computación, los sistemas inteligentes, entre otros se han beneficiado de ella, la presente investigación trata de encontrar posibles aplicaciones en las empresas y a través de la administración financiera.

¿El caos determinista se puede mover dentro de cierto rango, puede existir por tanto la vinculación entre caos y conjuntos borrosos? ¿la complejidad de los sistemas empresariales, no lineales da origen o justifica la lógica borrosa y los conjuntos borrosos?

La lógica aristotélica ha servido de bases para la matemática de los conjuntos normales y se fundamenta en el principio del tercio excluido, principio que indica que una proposición únicamente puede ser verdadera o falsa, no existiendo ningún grado de verdad intermedio. Como consecuencia de dicho principio, en la teoría de conjuntos, para un subconjunto A definido sobre un conjunto universo o referencial X, un elemento del referencial pertenece o no pertenece a dicho conjunto A. Es decir, no existe ningún tipo de ambigüedad sobre su pertenencia.

La mayoría de las veces, las clases de objetos que se encuentran en el mundo real no disponen de un criterio de pertenencia definido con precisión. Por ejemplo, la clase 'animales' incluye entre sus miembros perros, caballos, pájaros, etc. y excluye claramente objetos tales como rocas, plantas, etc. Sin embargo, objetos tales como estrella de mar, bacteria, etc. tienen un status ambiguo en relación con dicha clase. Esta misma ambigüedad aparece en el caso del número 10 en relación a la clase de los números reales mucho mayores que 1.

Desde el inicio de la teoría de los conjuntos borrosos Zadeh (1965, 1981), se han definido como: Una colección de objetos con valores de membrecía entre cero: completamente excluido y, Uno membrecía completa. Los valores de membrecía MEMBRESÍA expresan el grado con el que cada objeto es compatible con las propiedades o características distintivas de la colección. Un conjunto borroso está caracterizado por una función de membrecía o de dominio, espacio o universo de discurso  $X$ , para un intervalo unitario de  $(0,1)$

A continuación se presenta un ejemplo de conjuntos borrosos: La altura de una persona es una variable que puede ser representada de esta forma. Suponga que se pregunta a alguien cuanto debe medir una persona para ser considerada de estatura baja, media o alta, él probablemente contestará con un dato concreto, bajo será con una altura menor de 1.60 mts. de esa altura hasta 1.80 mts. Será una persona de estatura media y más de 1.80 mts. Será entonces una persona de estatura alta. Medir o cuantificar, bajo, medio o alto representa un problema, toda vez que se pueden tener respuestas de diferentes personas y cada una puede tener su propia apreciación de lo que significa bajo, medio o alto. De acuerdo a la lógica de los conjuntos normales se tiene que hasta los 1.60 mts la persona será de estatura baja y que un solo centímetro, es decir 1.61 mts. Significa una estatura media, de igual forma media termina en los 1.80 mts. y de forma repentina se tendrá una estatura alta Este cambio tan drástico no es posible en la realidad. El incremento de 1 cm. significa que una altura de 1.61 mts. Deja de pertenecer, es decir deja de ser un poco miembro del conjunto bajo, e inicia su pertenecía (membresía) al conjunto medio.

Así sucesivamente con la altura, se tiene entonces un modelo que no es absolutamente tajante sino una tendencia de disminución de pertenencia a un conjunto bajo y de una tendencia de aumento en la pertenencia a un conjunto medio de la altura, y así de igual forma de medio a alto.

En los conjuntos borrosos se utilizan las etiquetas lingüísticas. Estas etiquetas indican el grado de pertenencia que tiene un elemento a un conjunto borroso, en nuestro caso se pueden tener no sólo alturas, baja, media, alta, sino además se puede tener muy bajo ni bajo ni medio o bien altura regular y estas etiquetas lingüísticas es la forma más común de expresarnos.

En el siguiente gráfico se muestra la representación del conjunto borroso altura:



Figura 1 Altura con números borrosos

### Números borrosos:

Realizar operaciones con los conjuntos borrosos, se lleva a cabo por medio de los números borrosos Casanovas (2003) los define como: Aquel subconjunto borroso que cumple tres propiedades:

Las variables objeto de estudio toman valores en el campo de los números reales.

La función de pertenencia es normal, la normalidad significa que por lo menos un valor de la variable estudiada tiene asociada el máximo nivel de presunción, esto es, la unidad. La función de pertenencia es convexa, esto significa que desde el extremo inferior al valor de mayor posibilidad los niveles de presunción o de posibilidad crecen, o se mantienen, pero en ningún momento disminuyen. Del mismo modo, desde el valor de máxima posibilidad hasta el extremo superior, los niveles de presunción disminuyen o se mantienen, pero nunca aumentan

Los números borrosos más utilizados son los números borrosos triangulares (NBT) y números borrosos trapezoidales (NBTr), Lazzari (1997). Un NBT queda determinado únicamente por tres números reales, (el valor mínimo, el valor máximo y el valor de mayor nivel de presunción),  $b_1, b_2, b_3$  tales que  $b_1 \leq b_2 \leq b_3$  y usualmente se representa  $A = (b_1, b_2, b_3)$ .

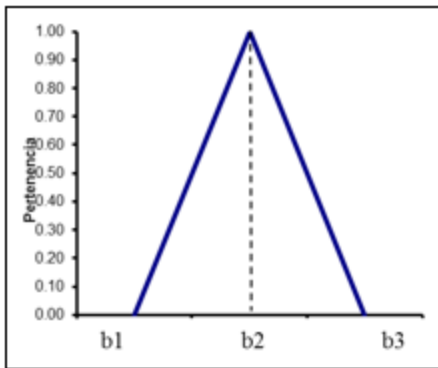


Figura 2 Número Borroso triangular

Lazzari (1997) también define. Un NBTr queda determinado únicamente por cuatro números reales (el valor mínimo, el valor máximo y los valores de mayor nivel de presunción),  $b_1, b_2, b_3, b_4$  tales que  $b_1 \leq b_2 \leq b_3 \leq b_4$  y usualmente se representa  $A = (b_1, b_2, b_3, b_4)$ . Ver figura anterior

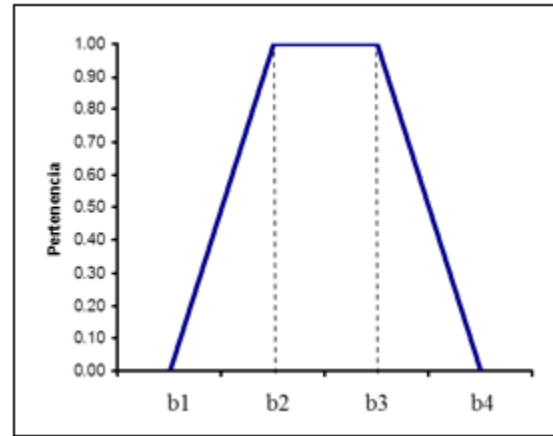


Figura 3 Número Borroso trapezoidal

**Operaciones con números borrosos**

Desarrollar modelos con datos inciertos requiere de determinar las reglas de operación con los números borrosos, Monserrat (2003).

Operación	Números borrosos
Suma	$(a_1 \alpha, a_2 \alpha, a_3 \alpha) + (b_1 \alpha, b_2 \alpha, b_3 \alpha) = (a_1 \alpha + b_1 \alpha, a_2 \alpha + b_2 \alpha, a_3 \alpha + b_3 \alpha)$
Resta	$(a_1 \alpha, a_2 \alpha, a_3 \alpha) - (b_1 \alpha, b_2 \alpha, b_3 \alpha) = (a_1 \alpha - b_3 \alpha, a_2 \alpha - b_2 \alpha, a_3 \alpha - b_1 \alpha)$
Multiplicación	$(a_1 \alpha, a_2 \alpha, a_3 \alpha) \cdot (b_1 \alpha, b_2 \alpha, b_3 \alpha) = (a_1 \alpha \cdot b_1 \alpha, a_2 \alpha \cdot b_2 \alpha, a_3 \alpha \cdot b_3 \alpha)$
División	$(a_1 \alpha, a_2 \alpha, a_3 \alpha) / (b_1 \alpha, b_2 \alpha, b_3 \alpha) = (a_1 \alpha / b_3 \alpha, a_2 \alpha / b_2 \alpha, a_3 \alpha / b_1 \alpha)$
Potencia	$(a_1 \alpha, a_2 \alpha, a_3 \alpha)^n = (a_1 \alpha)^n, (a_2 \alpha)^n, (a_3 \alpha)^n$

Tabla 1 Operaciones con numeros borrosos

Donde  $\alpha$  es el número de cortes o grado de pertenencia que puede tener un elemento a los conjuntos borrosos. Bajo los punto de vista de la mecánica cuántica no se puede medir todo con total precisión se podrá medir con precisión lo que se pretende encontrar. Al analizar una empresa debe ser bajo un criterio de pensamiento sistémico, holístico y no sólo determinístico.

**Análisis e interpretación de estados financieros**

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros. Ortega (2008).

El análisis financiero muestra hasta qué punto la empresa está realizando sus objetivos, señalando los aciertos obtenidos en su administración, así como las deficiencias incurridas, sirviendo para tomar decisiones, fortaleciendo los aciertos y para corregir las fallas. Existen diferentes métodos para analizar estados financieros como son: Ortega (2008) porcentos integrales y razones simples o razones financieras, Gitman (2000).

**Método de razones financieras**

Este método consiste, en encontrar la relación entre un concepto de un estado financiero con otro concepto del mismo o de diferente estado financiero. Las razones financieras son sencillas medidas, las cuales deben servir para su análisis y estudio. De acuerdo a su objetivo, las razones se pueden clasificar, Gitman (2000), en cuatro grandes grupos:

**Razones de Liquidez**

La liquidez de una empresa se juzga por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo y su capacidad para convertir en efectivo determinados activos circulantes

**Razones de solvencia o endeudamiento**

Miden el nivel y estructura de la deuda contratada por la empresa y la capacidad que se tiene para hacer frente a los compromisos contraídos con terceros.

**Razones de Actividad**

Los activos son adquiridos para utilizarlos en las operaciones de la empresa con la intención de generar ventas y finalmente utilidades, Ochoa (1998)

**Razones de Rentabilidad.**

Son las razones que miden la efectividad general de la empresa, Weston (1994), en cuanto a la generación de utilidades. En estas razones se involucra principalmente.

<i>RAZONES DE LIQUIDEZ</i>		
Circulante	Mide el número de veces que la empresa es capaz de cubrir sus compromisos a corto plazo	Activo circulante / Pasivo Circulante
Prueba del ácido	Mide la capacidad inmediata de pago de la empresa una vez descontado el inventario	Activo circulante - Inventario / Pasivo Circulante

<b>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</b>		
Endeudamiento	Mide el porcentaje de las actividades que se encuentran financiados con recursos de terceras personas	Pasivo total / Activo total
Propiedad	Mide la parte de los activos totales que se encuentran financiados con recursos de socios de la empresa.	Capital contable / Activo total
Estructura del pasivo a corto plazo	Representa el porcentaje de la deuda que se encuentra contratada a corto plazo	Pasivo Circulante / Pasivo total
Cobertura de intereses	Mide el número de veces que la empresa puede pagar el costo de sus pasivos.	Utilidad de Operación / Gastos financieros

<b>RAZONES DE ACTIVIDAD</b>		
Días de rotación de inventarios	Mide el número de días en el que la empresa tarda en vender su inventario	Días de periodo X Inventarios/ Costo de ventas
Días Promedio de cobro a Clientes	Mide el tiempo real que la empresa otorga a clientes como financiamiento	Días del periodo X Clientes / Ventas a crédito
Ciclo de operación	Mide el número de días en los que la empresa produce, vende y cobra sus productos	Días de rotación de inventarios + Días promedio de cuentas por cobrar
Días de pago a proveedores	Mide el número de días en los que la empresa tarda en pagar a sus proveedores	Días del periodo X Proveedores / Compras a crédito
Ciclo Financiero	Mide el tiempo real que la empresa otorga financiamiento a sus clientes o bien el financiamiento que recibe de sus proveedores	Ciclo de operación - Días de pago a proveedores

<b>RAZONES DE RENTABILIDAD</b>		
Margen de utilidad neta	Mide el porcentaje de las ventas que se transforma en utilidad neta	Utilidad Neta / Ventas
Rendimiento sobre los activos	Mide el rendimiento que las actividades de la empresa son capaces de generar	Utilidad Neta / Activo total
Rendimiento sobre el capital	Mide el rendimiento que la empresa que ha generado en relación a dinero de los socios	Utilidad Neta / Capital Contable

### Interpretación de estados financieros

Interpretar los resultados obtenidos significa descomponer, desmenuzar la información generada por la contabilidad, a través de una técnica de transformación de información que convierta datos e información básica en información procesada, útil para la toma de decisiones respecto a las actividades financieras de la empresa. Por lo tanto, el Análisis e Interpretación de

Estados Financieros son muy importantes, ya que la información que proporcionan ofrece una visión más amplia de la empresa, lo cual mejora la calidad en la toma de decisiones. A continuación se tiene un estado de resultados y un estado de situación financiera para analizarlos por medio de la técnica de razones financieras e interpretar los resultados obtenidos.

<b>ESTADO INTEGRAL DE RESULTADOS</b>	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 20XX	
Ventas	13,027,041.38
Costo de ventas	5,254,247.23
Utilidad bruta	7,772,794.15
Gastos de administración	92,405.56
Utilidad de operación	7,680,388.59
Otros ingresos	141,655.06
Utilidad antes de intereses e impuestos	7,822,043.65
Gastos financieros	235,512.91
Productos financieros	21,273.73
Utilidad antes de impuestos	7,607,804.47

### Estado Integral de resultados

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 20XX

ACTIVO		PASIVO	
<b>CIRCULANTE</b>		<b>CIRCULANTE</b>	
Bancos	1,455,300.00	Proveedores	2,755,163.07
Clientes	4,230,300.00	Acreedores diversos	2,705,938.34
Almacén	4,561,518.40	Creditos bancarios	86,234.26
Deudores diversos	131,600.00	anticipo de clientes	736,173.98
Anticipo a proveedores	6,854,462.82	iva por pagar	12,527.66
Total Circulante	17,223,381.22	impuestos por pagar	228.47
			6,296,275.78
<b>NO CIRCULANTE</b>		<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
Máquinaria y equipo	9,492,767.57	Capital social fijo	50,000.00
Depreciación maquinaria y equipo	- 2,499,175.84	Capital social variable	864,510.86
Equipo de transporte	3,201,470.11	resultados del ejercicio	7,607,804.52
depreciación equipo de transporte	- 1,738,670.16	resultados de ejercicios anteriores	11,656,020.22
Equipo de oficina	678,094.63		20,178,335.60
Depreciación equipo de oficina	- 78,253.09		
Equipo de computo	279,846.31		
Depreciación de equipo de computo	- 203,359.93		
pagos anticipados	106,409.56		
depósitos en garantía	12,101.00		
Total no circulante	9,251,230.16		
<b>TOTALACTIVO</b>	<b>26,474,611.38</b>	<b>TOTAL PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>26,474,611.38</b>

### Balance General

### Interpretación de razones financieras utilizando conjuntos borrosos

La aplicación de las formulas se da en condiciones de certeza total, toda vez que parten de datos concretos, y la aplicación de los conjuntos borrosos, dará como resultado también valores determinísticos. Esta información no incorpora ningún nivel de incertidumbre, sin embargo la interpretación de los resultados obtenidos no se da de forma unánime y única, sino que incorpora el conocimiento, la experiencia y el punto de vista de quien interpreta el análisis financiero, y es en la interpretación donde surge la incertidumbre, derivada de la cosmovisión de quien la interpreta.

El análisis financiero requiere de ser interpretado por expertos para determinar la situación financiera de la empresa, la interpretación es de tres expertos a efecto de que emitan su opinión sobre los resultados obtenidos en las diferentes razones financieras aplicando la siguiente escala endecadaria.

1	Excelente
0.9	Muy Bien excelente
0.8	Muy Bien
0.7	Bien - Muy Bien
0.6	Bien
0.5	Regular – Bien
0.4	Regular
0.3	Malo – regular
0.2	Malo
0.1	Muy Malo
0	Pésimo

Escala endecadaria para interpretación de las razones financieras.

#### Interpretación de las razones de liquidez

Nombre	Resultado	Evaluación	Evaluación	Evaluación
		Experto A	Experto B	Experto C
Circulante	2.74	R - B	R - B	B - MB
Prueba del ácido	2.01	R - B	R - B	B MB

#### Interpretación de las razones de endeudamiento

Nombre	Resultado	Evaluación	Evaluación	Evaluación
		Experto A	Experto B	Experto C
Endeudamiento	24%	B	MB	MB - MBE
Propiedad	76%	B	MB - MBE	MB - MBE
Estructura del pasivo a corto plazo	100%	B	M - R	B MB
Cobertura de intereses	32.61	B	BMB - MB	B

#### Interpretación de las razones de actividad

Nombre	Resultado	Evaluación	Evaluación	Evaluación
		Experto A	Experto B	Experto C
Días de rotación de inventarios	208	B	R	MR - R
Días Promedio de cobro a Clientes	78	R	R B	MR - R
Ciclo de operación	286	B	R - B	MR - R
Días de pago a proveedores	126	R	B	B - MB
Ciclo financiero	160	M	M	MR - R

**Interpretación de las razones de rentabilidad**

Nombre	Resultado	Evaluación	Evaluación	Evaluación
		Experto A	Experto B	Experto C
Margen de utilidad neta	58.40%	B- BMB	MBE -E	MB MBE
Rendimiento sobre los activos	28.74%	B	MB	MB MBE
Rendimiento sobre el capital	60.52%	B- BMB	MB -E	MB MBE

El análisis y sobre todo la interpretación de estas diversas opiniones se abordará por medio de expertones, Casanovas, Fernández (2003 p.23), definen los expertones “todo expertón resulta de la agregación de las opiniones de diversos expertos sobre una variable o fenómeno en cuestión” de igual forma, Gil y Tinto (2007) señalan que los expertones pueden ser objeto de las operaciones que se pueden realizar con conjuntos y números borrosos.

De acuerdo con Monserrat. (2003), Kaufmann y Gil (1993) el expertón, resulta de:

$$a + (b-a) \alpha$$

Donde a y b son los límites de los intervalos o niveles de confianza, los cuales para la empresa son:

(a) valor mínimo posible cero (0) y (b) valor máximo posible cien (100) y  $\alpha$  es el expertón que resulta de la opinión de los expertos.

Siguiendo con Monserrat. Fernández (2003, pág. 24) se elaborará el expertón, partiendo del nivel de presunción de los expertos determinándose la frecuencia absoluta, y enseguida la frecuencia normalizada y finalmente se determina el expertón partir de la suma de las frecuencias normalizadas.

Esto se realizará para cada razón financiera como se detalla enseguida.

**Determinación del expertón de la razón de liquidez.**

RAZONES FINANCIERAS LIQUIDEZ				NIVEL DE FRECUENCIA									
OPINIÓN DE EXPERTO				EXPERTO	MÍNIMO	MÁXIMO	DE PRESUNCIÓN		NORMAL		EXPERTÓN		
A	B	C	MIN				MAX	MIN	MAX	MIN	MAX		
0.00	Pisno			1	0.00	0.00	0.00	-	-	-	-	1.00	1.00
0.10	Muy bajo			2	0.00	0.00	0.10	-	-	-	-	1.00	1.00
0.20	Bajo			3	0.00	0.70	0.20	-	-	-	-	1.00	1.00
0.30	Bajo-regular						0.30	-	-	-	-	1.00	1.00
0.40	Regular	X	X				0.40	2.00	-	0.67	-	1.00	1.00
0.50	Regular-Bien						0.50	-	-	-	-	0.33	1.00
0.60	Bien	X	X				0.60	2.00	2.00	0.33	0.67	0.33	1.00
0.70	Bien-Muy Bien		X				0.70	-	1.00	-	0.33	-	0.33
0.80	Muy Bien						0.80	-	-	-	-	-	-
0.90	Muy Bien Excelente						0.90	-	-	-	-	-	-
1.00	Excelente						1.00	-	-	-	-	-	-
												0.47	0.63

VALOR MÍNIMO a = 0.00  
 VALOR MÁXIMO b = 100.00  
 $a + (b-a) \alpha = 0 + (100-0) \alpha = (46.67, 63.33)$

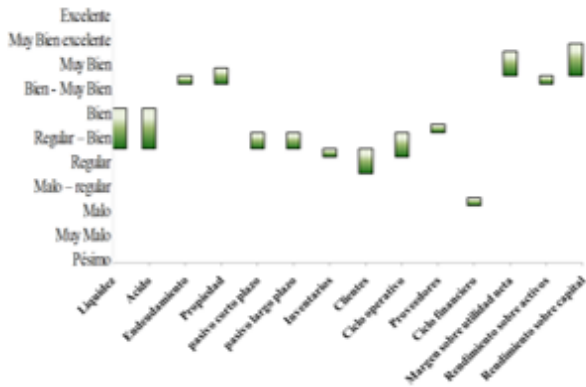
**Determinación del expertón de la razón de endeudamiento.**

RAZONES FINANCIERAS ENDEUDAMIENTO				NIVEL DE FRECUENCIA									
OPINIÓN DE EXPERTO				EXPERTO	MÍNIMO	MÁXIMO	DE PRESUNCIÓN		NORMAL		EXPERTÓN		
A	B	C	MIN				MAX	MIN	MAX	MIN	MAX		
0.00	Pisno			1	0.00	0.00	0.00	-	-	-	-	1.00	1.00
0.10	Muy bajo			2	0.00	0.00	0.10	-	-	-	-	1.00	1.00
0.20	Bajo			3	0.00	0.00	0.20	-	-	-	-	1.00	1.00
0.30	Bajo-regular						0.30	-	-	-	-	1.00	1.00
0.40	Regular						0.40	-	-	-	-	1.00	1.00
0.50	Regular-Bien						0.50	-	-	-	-	1.00	1.00
0.60	Bien	X					0.60	1.00	1.00	0.33	0.33	1.00	1.00
0.70	Bien-Muy Bien						0.70	-	-	-	-	0.67	0.67
0.80	Muy Bien	X	X				0.80	2.00	1.00	0.67	0.33	0.67	0.67
0.90	Muy Bien Excelente		X				0.90	-	1.00	-	0.33	-	0.33
1.00	Excelente						1.00	-	-	-	-	-	-
												0.73	0.77

VALOR MÍNIMO a = 0.00  
 VALOR MÁXIMO b = 100.00  
 $a + (b-a) \alpha = 0 + (100-0) \alpha = (73.33, 76.67)$   
 por ende el 1 73.33  
 por ende el 2 76.67

De igual forma se procedió con cada una de las razones financieras y con la información obtenida se elaboró el siguiente gráfico.





**Figura 4** Interpretación de razones financieras como números borrosos.

El gráfico muestra en un lenguaje menos técnico y más claro cómo se encuentra la empresa, basada en la opinión de expertos. Destacando que se tiene una muy buena rentabilidad para los accionistas, así como también por el rendimiento que se obtiene como proporción de las ventas, y también un muy buen rendimiento sobre los activos.

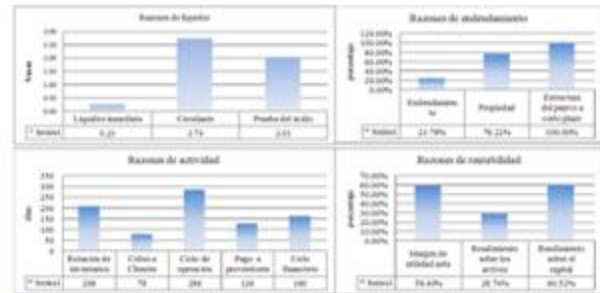
En cuanto al endeudamiento prácticamente no existe toda vez que se cuentan con un muy bueno nivel de propiedad, y el endeudamiento se tiene principalmente con los proveedores, que otorgan plazos amplios acordes a la producción de la empresa. El plazo a los clientes no es del todo favorable, esto derivado por que los clientes de la empresa cuentan con un gran poder de negociación a su favor.

En cuanto a su liquidez no se encuentra con problemas para cubrir sus compromisos de corto plazo, encontrándose en buenas condiciones de pago.

El grafico muestra también, al igual que el análisis bursátil de velas japonesas, aquellas razones financieras que en su interpretación los expertos coinciden en mayor medida.

Cuerpos más pequeños, así como las razones financieras en las que el cuerpo es más amplio lo que significa un menor grado de coincidencia.

A continuación se muestra un grafico “tradicional” con los resultados de las razones financieras +



**Figura 5** Gráfico de razones financieras Determinístico

**Comparación de los resultados determinísticos y borrosos del análisis financiero**

La figura 5.- muestra de forma gráfica el resultado de las razones financieras, denotándose que se requiere de un gráfico por cada uno de los tipos de razones, dada las magnitudes diferentes en que se presentan dichas razones: veces, porcentajes, días. Estas razones representan el análisis de los estados financieros.

Por su parte la figura 4.- muestra la interpretación de la razones financieras en la opinión de los expertos, expertones, acerca de la situación financiera de la empresa, la diferencia básica se encuentra en el acercamiento a la comprensión de los indicadores financieros para personas que no necesariamente son expertos en el análisis de estados financieros

El gráfico muestra en un lenguaje menos técnico y más claro cómo se encuentra la empresa, basada en la opinión de expertos.

Destacando que se tiene una muy buena rentabilidad para los accionistas, así como también por el rendimiento que se obtiene como proporción de las ventas, y también un muy buen rendimiento sobre los activos.

En cuanto al endeudamiento prácticamente no existe toda vez que se cuentan con un muy bueno nivel de propiedad, y el endeudamiento se tiene principalmente con los proveedores, que otorgan plazos amplios acordes a la producción de la empresa. El plazo a los clientes no es del todo favorable, esto derivado por que los clientes de la empresa cuentan con un gran poder de negociación a su favor.

### Referencias

- Asimov, I. (2002). Cien Preguntas Básicas Sobre La Ciencia. Madrid: Alianza Editorial S.A.
- Besley S. (2000) Fundamentos de administración financiera. México: Mc Graw Hill Doceava Edición.
- Borjón J. (2002) Caos orden y desorden en el sistema financiero internacional. México: Plaza Valdez Editores.
- Caballero A., Gento A., Redondo A.(2005) Selección de Personal utilizando Lógica Borrosa. IX Congreso de Ingeniería de Organización. 8 y 9 de septiembre de 2005 Gijón
- Gil Aluja J. (2004) Fuzzy sets in the management of uncertainty. Berlin Springer
- Gil J, Kaufmann, A, Nuevas técnicas para la dirección estratégica 2da ed. Barcelona 1993. Publicacions i Edicions Gitman L. (2000) Principios de administración financiera. (8va ed.). México: Pearson.
- Lazzari L. (1997) Teoría de la decisión fuzzy. Buenos aires: Editorial Macchi.
- Montserrat R. y Alfonso P. (2003). La gestión de la tesorería en la incertidumbre. Madrid: Pirámide.
- Ochoa G. (1998) Administración Financiera I México: Addison Wesley Longman.
- Ortega A. (2008) Introducción a las finanzas. México Mc Graw Hill.
- Prigogine I. (2000) El tiempo y el devenir Coloquio de Cérisy. Barcelona: Gedisa.
- Prigogine I. (1999) Las leyes del caos. Barcelona: Crítica.
- Sametband M. (1999) Entre el orden y el Caos La complejidad. México: Fondo de cultura económica.
- Weston F. (1994) Fundamentos de administración financiera. México: Mac Graw Hill
- Zedah L. A.(1965) Fuzzy sets, Information and control. St. Louis: Academic Press.

## Estimación de riesgos en una Institución de Educación Superior: Caso UPALT

CRUZ-NETRO, Zahira Gabriela\*†, MEDINA-ÁLVAREZ, Juana Elizabeth, MEZA-MORALES, Martha Isis y VÁZQUEZ-FERNÁNDEZ, Jorge Alberto

*Universidad Politécnica de Altamira. Nuevo Libramiento Altamira, km 3 Santa Amalia, C.P. 89602 C.P. 34000 Altamira, Tamaulipas.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

La evaluación de riesgos es el proceso dirigido a estimar la magnitud de aquellos riesgos que no hayan podido evitarse, obteniendo la información necesaria para que los interesados estén en condiciones de tomar decisiones apropiadas sobre la necesidad de adoptar medidas preventivas. El presente trabajo es un estudio realizado en la Universidad Politécnica de Altamira, con el objetivo de analizar las situaciones y condiciones de riesgo en sus instalaciones mediante una adaptación de diversos métodos a una metodología propia. Ésta consiste en identificar riesgos, estimar la exposición, calcular el grado de incapacidad y la probabilidad de ocurrencia de los riesgos del sistema. Un análisis detallado permite atender los riesgos más significativos que puedan disminuir la posibilidad de accidente dentro de las instalaciones. Para ello, se realizó una búsqueda y organización de la información de los tipos de riesgos que existen en el centro de trabajo y de las metodologías de análisis de riesgos que existen. Posteriormente, se realizaron adaptaciones de las metodologías existentes del análisis de riesgos y, en base a la exposición, probabilidad de ocurrencia y la severidad, se determinó el grado de peligrosidad, el cual indica cual es el riesgo más peligroso y en qué áreas se presentan.

### Análisis de Riesgo, Accidente, Incidente

### Abstract

Risk assessment is the process of estimating the magnitude of those risks that cannot be avoided, obtaining the necessary information for stakeholders to make appropriated decisions in order to take preventive measures on the type of measures to be taken to reduce them. The present work is a study conducted at the Universidad Politécnica de Altamira. Its objective is to analyze risk conditions and situations within its facilities by adapting various methods into an own methodology. This consists on identifying risks, estimating the exposure, calculating the degree of disability and the likelihood of the risks of the system. A detailed analysis will allow focusing on the most significant risks that may reduce the possibility of accidents within the facilities. To do so, a search and organization of information concerning the types of risks in the workplace and risk analysis methodologies that already took place was done. Later, adaptations of existing methodologies of risk analysis were performed. Based on exposure, probability of occurrence and severity, the degree of danger is determined. This factor indicates the most dangerous risks and where are they presented.

### Risk Analysis, Accident, Incident

**Citación:** CRUZ-NETRO, Zahira Gabriela, MEDINA-ÁLVAREZ, Juana Elizabeth, MEZA-MORALES, Martha Isis y VÁZQUEZ-FERNÁNDEZ, Jorge Alberto. Estimación de riesgos en una Institución de Educación Superior: Caso UPALT. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:233-245

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: zahira.cruz@upalt.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

La seguridad y salud en el trabajo en México, se encuentra regulada por diversos preceptos contenidos en la Constitución Política, la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, la Ley Federal del Trabajo, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, el Reglamento Federal de Seguridad y Salud en el Trabajo, así como por las normas oficiales mexicanas, entre otros ordenamientos.

Sin duda alguna el trabajo ha sido históricamente un riesgo para la salud (Moreno, 2011), ya que ha ocasionado accidentes y enfermedades. Las condiciones laborales a través de la historia han cambiado, desde las más precarias hasta las más seguras, sin embargo los riesgos siguen latentes. Rubio (2005), define en su obra un riesgo laboral como la posibilidad de que un trabajador sufra un determinado daño derivado del trabajo. En las últimas décadas la Seguridad Industrial tuvo un auge vertiginoso, impulsado por el desarrollo e implementación de los Sistemas de Gestión en las diferentes industrias a nivel internacional. Para ello es necesario conocer el trabajo que se realiza y evaluar los riesgos que éste conlleva, organismos internacionales como la OIT (Organización Internacional del Trabajo), y nacionales como la STPS (Secretaría del Trabajo y Previsión Social), en sus leyes y reglamentos, mencionan la importancia de la evaluación de riesgos. Como es citado en el Art. 473 de la Ley Federal del Trabajo, un riesgo de trabajo es todo aquel accidente o enfermedad al que están expuestos los trabajadores con motivo de su trabajo. Se define accidente como toda lesión orgánica o perturbación funcional, inmediata o posterior, o la muerte, producida repentinamente en ejercicio, o con motivo del trabajo, cualesquiera que sean el lugar y el tiempo en que se preste, incluyendo los ocurridos en el trayecto de la casa al trabajo. (Art. 474, LFT).

Enfermedad de trabajo es todo estado patológico derivado de la acción continuada de una causa que tenga su origen o motivo en el trabajo o en el medio en que el trabajador se vea obligado a prestar sus servicios. (Art. 475 LFT).

En el informe nacional sobre riesgos laborales por actividad económica de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS, 2013) no se tiene aún dentro de su grupo de clasificación a las instituciones educativas, sin embargo se encuentran contempladas en otros grupos, con alrededor de 552,407 patrones, representando esto el 66% de la población no catalogada, y con un promedio de trabajadores de 11,068,866, representando así el 68% de trabajadores de los cuales aún no se clasifica de manera más específica. Así, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2013) informa que en 2013 se tuvieron 422,024 casos por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, esto permite observar que el indicador de riesgo es de 2.6, es decir, por cada 100 trabajadores 2.6 tuvieron un riesgo en el 2013. Con éstos datos, el IMSS reporta que durante 2013, subsidió por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales 66.6 días por cada 100 trabajadores inscritos en el sistema.

Para el caso particular de Tamaulipas, donde en 2013 se tenía una población de 30,722 patrones, con un promedio de 585,237 trabajadores, el IMSS reporta 12,998 accidentes de trabajo, 261 enfermedades de trabajo y 726 incapacidades de trabajo. Según las estadísticas el indicador de riesgo dentro de la entidad es de 66% para las actividades no clasificadas, ya que ahí se consideran las instituciones educativas. Otro dato importante es que se subsidiaron 275,371 días representando así el 67% del total de los días que están representados por los grupos no clasificados.

En Tamaulipas durante 2013, se registraron 14 muertes por accidentes de trabajo, de acuerdo con el Seguro Popular, que es el sistema de salud al que tienen alcance los empleados de la Universidad.

El objetivo del siguiente trabajo es analizar las situaciones y condiciones de riesgo en las instalaciones de la Universidad Politécnica de Altamira, mediante una adaptación de diversos métodos (Rubio, 2004), a una metodología propia, la cual consiste en identificar los riesgos, estimar la exposición, calcular el grado de incapacidad y la probabilidad de ocurrencia de los riesgos del sistema institucional. Esto permitirá un análisis detallado para atender los riesgos más significativos que puedan disminuir la posibilidad de accidente dentro de las instalaciones.

### Revision de literatura

### Evaluación de riesgos

La evaluación de riesgos es el proceso dirigido a estimar la magnitud de aquellos riesgos que no hayan podido evitarse, obteniendo la información necesaria para que el empresario éste en condiciones de tomar una decisión apropiada sobre la necesidad de adoptar medidas preventivas y, en tal caso, sobre el tipo de medidas que deben adoptarse (Romero, 2004). Mientras que Delfrade y Cardarelli (1997), afirman que es la aplicación sistémica de herramientas de gestión profesional para el riesgo, capaz de identificarlo, valorarlo, actuar sobre el y realizar su seguimiento y control, (IVAS), para poder priorizar las acciones preventivas, siguiendo los principios de la mejora continua: planear, ejecutar, controlar y ajustar.

### Métodos de evaluación de riesgos

Con el objetivo de ayudar a los profesionales de la Seguridad Industrial en la toma de decisiones, se han probado varios métodos de evaluación de riesgos, los cuales proporcionan la información necesaria para lograr la eliminación de los accidentes a partir de un riesgo identificado, analizado y evaluado. Rubio (2011), manifiesta que la importancia de los métodos de evaluación se encuentran ligados a la fiabilidad de los sistemas, es decir sistemas como ISO 9000, ISO 14,000 e ISO 18,000. Para esto Castejón Vilella (1995), define la magnitud del riesgo como el cociente del daño esperado entre el tiempo. En su trabajo, él clasifica los métodos de evaluación de riesgo por su grado de complejidad en métodos simplificados y métodos complejos. Los métodos simplificados, se emplean cuando no es razonable esperar consecuencias catastróficas de la actualización del riesgo y permiten obtener una primera aproximación, suficiente para llevar a cabo una jerarquización de los riesgos y en consecuencia determinar la priorización de las actuaciones preventivas a tomar. Por otro lado, los métodos complejos se emplean cuando las consecuencias de la actualización de los riesgos pueden llegar a ser muy graves, aunque su probabilidad de ocurrencia sea menor o cuando la estimación precisa del riesgo exige la utilización de dispositivos complicados, técnicas de muestreo y conocimientos de nivel de formación superior.

Una clasificación de la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo (1996), clasifica conforme a las directrices a los métodos de evaluación de riesgos en evaluación general o global y en evaluación específica. En la evaluación general se establece una distinción entre riesgos conocidos, cuyas medidas de control pueden determinarse de inmediato y cuya aplicación puede comprobarse.

Y riesgos que requieren un estudio más minucioso o evaluación específica de riesgos. La evaluación específica requiere un análisis profundo de un riesgo en particular, en este tipo de evaluación se puede conducir a etapas posteriores en caso de que sea necesario profundizar aplicando medios más sofisticados de evaluación de riesgos en situaciones aún más complejas.

Santamaría y Braña (1998), clasifican los métodos de evaluación en a) métodos comparativos; basados en la experiencia previa acumulada en un campo determinado, como registro de asistentes o listas de comprobación, b) índices de riesgo; éstos no identifican riesgos concretos, pero se usan para señalar las áreas de mayor concentración de riesgos y que requieren un análisis más profundo; y c) métodos generalizados los cuales proporcionan esquemas de razonamiento aplicados a cualquier situación que los convierte en análisis versátiles y de gran utilidad.

Una última clasificación es de acuerdo a los mecanismos de actualización de riesgo; en ésta, se pueden clasificar en: a) evaluación de los riesgos de accidentes, b) evaluación de riesgos ambientales y c) los derivados de la organización del trabajo.

**Métodos de evaluación simplificados**

Rubio (2004), en su obra sintetiza los métodos de evaluación de riesgos por factores atendidos para la estimación de los riesgos los cuales se muestran en la Tabla 1.

Método	Descripción	No de Factores que atiende
<b>Valoración Simple A, B, C.</b>	Consiste en clasificación de un solo parámetro atendiendo directamente al posible daño por unidad de tiempo, en A, B y C; los riesgos A: pueden causar muertes, lesiones muy graves, con incapacidades permanentes o gran pérdida de bienes. B: los riesgos pueden causar lesiones graves o con baja o daños a la propiedad. C: los riesgos pueden causar lesiones leves o daños a la propiedad.	1
<b>Método Binario</b>	Señala que un mismo accidente puede causar varios daños y la magnitud de ellos es al azar. Así el promedio de los daños originados por el riesgo se denomina: Esperanza de daño. Así a partir de la probabilidad de ocurrencia y de la severidad de las consecuencias se podrá valorar el riesgo en: Trivial, Tolerable, Moderado, Importante e Intolerable.	2
<b>Método William T. Fine</b>	Consiste en involucrar tres factores; exposición o frecuencia, probabilidad de ocurrencia y la magnitud al riesgo, los cuales se evalúan con escalas ya estipuladas y el resultado de la multiplicación entre los tres factores permite obtener la magnitud del riesgo.	3
<b>Steel</b>	En este método se utiliza la frecuencia, la probabilidad de ocurrencia, la pérdida máxima probable y el número de personas expuestas.	4
<b>Strohm y Opheim</b>	Este método agrega el quinto factor; la misión el cual pondera el daño desde el punto de vista de la dificultad de supervivencia de las empresas.	5

**Tabla 1** Métodos simplificados de evaluación de riesgo. Fuente: Adaptación de Romero (2004)

**Métodos de evaluación complejos**

Los métodos para la evaluación de riesgo de accidentes se pueden clasificar en cuantitativos y cualitativos; los cualitativos se centran solo en la identificación del riesgo como fase decisiva. Algunos son: análisis histórico, análisis preliminar, ¿qué ocurriría si?, listas de comprobación, inspecciones, auditorías técnicas de seguridad, HAZOP, AMFE, AMFEC, UCSIP, índice DOW, índice MOND. El análisis cuantitativo emplea valores numéricos tanto para las consecuencias como para la probabilidad empleando datos de las diversas fuentes. A modo de resumen se presentan en la Tabla No. 2

Los métodos semicuantitativos se presentan en la Tabla 3.

Método	Descripción	No de Factores que atiende
<b>Panorama de Factores de Riesgo</b>	Es el reconocimiento pormenorizado de los factores de riesgo a los que se exponen los distintos grupos de trabajadores en una empresa específica, determinando en este los efectos que pueden ocasionar a la salud de los trabajadores y a la estructura organizacional y productiva de la empresa. Su elaboración requiere: identificar las secciones, analizar y estudiar las etapas de los procedimientos que integran el proceso y están basados en el orden productivo de la empresa y la distribución de los puestos disponibles.	1
<b>Análisis histórico de riesgos</b>	El objetivo es detectar directamente a los elementos de las instalaciones y operaciones que han determinado accidentes en el trabajo para proponer medidas para mitigar los efectos parecidos. Las fuentes son informes de incidentes y accidentes. Se basa en hechos reales y no es costoso.	1
<b>Listas de chequeo</b>	El objetivo es comprobar el cumplimiento de reglamentos y normas mediante listas de comprobación que incluyan los aspectos técnicos y de seguridad contenidos en la normatividad.	1
<b>Análisis de seguridad en el trabajo</b>	Este es un análisis de riesgo que se realiza para un oficio en particular, para examinar cada uno de los pasos del proceso es necesario identificar los riesgos potenciales que existen en: personas y acciones, materiales, herramientas o equipo, condiciones ambientales.	1
<b>What if...?</b>	Es una metodología de lluvia de ideas en la cual el grupo de gente experimentada familiarizada con el proceso en cuestión, realiza preguntas acerca de algunos eventos indeseables o situaciones que comiencen con la frase: ¿qué pasa si?	1
<b>Análisis de los modos de fallos y sus efectos (FMEA)</b>	Es una herramienta de análisis para la identificación, evaluación y prevención de los posibles riesgos y los efectos que pueden aparecer. Los índices que toma en cuenta son: índice de gravedad, índice de ocurrencia e índice de detección.	3
<b>HAZOP</b>	Es un método sistemático en el cual se identifican los riesgos de un proceso y los problemas de operación potenciales, usando una serie de palabras guías para investigar desviaciones en el proceso.	2
<b>Arbol de fallos (FTA)</b>	El método ETA, árbol de sucesos, es una sencilla técnica de análisis cualitativo y cuantitativo de riesgos que permite estudiar procesos secuenciales de hipotéticos accidentes a partir de sucesos iniciales indeseados, verificando así la efectividad de las medidas preventivas existentes.	1
<b>Arbol de sucesos (ETA)</b>	Es una técnica de análisis cualitativo y cuantitativo de riesgos que permite estudiar procesos secuenciales de hipotéticos accidentes a partir de sucesos iniciales indeseados, verificando así la efectividad de las medidas preventivas existentes.	1
<b>Análisis de causas y consecuencias (ACC)</b>	Es una combinación de árboles de fallos y árboles de sucesos. Posee la gran ventaja de la facilidad para ser usado como un buen recurso de comunicación, ya que los diagramas causa-consecuencia son extremadamente gráficos para mostrar las consecuencias de los accidentes postulados y causas elementales que los provocan. Es un método que puede ser desarrollado, asimismo, en su vertiente cuantitativa estableciendo las probabilidades de cada accidente y determinando sus consecuencias.	2

**Tabla 2** Métodos complejos de evaluación de riesgo. Fuente: Adaptación de Romero (2004), Díaz (1993) y Martínez (2007).

Método	Descripción	No de Factores que atiende
<b>Análisis de riesgo con evaluación de riesgo intrínseco</b>	Este método de evaluación del riesgo de incendio calcula la carga térmica como base para dicha evaluación. En cualquier caso, pensamos que dicha carga térmica ponderada podría ser un referente de cálculo para cualquier método.	1
<b>Análisis de los modos de fallo, efectos y criticidad (FEMAC)</b>	Esta metodología en combinación con una calificación o jerarquización del grado de criticidad del riesgo, se emplea para la planeación del mantenimiento centrado en confiabilidad. Las acciones de recomendación derivadas de un FMECA o AMFEC quedan definidas como acciones o tareas de mantenimiento. Lo que permite diseñar una estrategia completa de mantenimiento aplicando criterios de riesgo para cada activo o equipo considerado en la evaluación, para de esta forma poder evaluar el impacto del plan de mantenimiento en el riesgo de la instalación, así como también, asegurar que el plan de mantenimiento es aplicado en los equipos que representan un mayor riesgo para las personas, medio ambiente, producción e instalación.	2
<b>Método DOW: Índice de fuego y explosión</b>	Es un método para clasificar previamente grandes unidades o complejos con la intención de identificar las áreas con mayor riesgo y posteriormente aplicar métodos más específicos. Este es un método de esquema de puntos, de forma que existen factores generadores o agravantes del riesgo y estos se contrastan por división o por resta para el cálculo de la magnitud del riesgo.	2
<b>Método ICI: Índices de Mond</b>	Índice de Mond, en diferencia al índice Dow, considera la toxicidad de las sustancias pesadas, y este parámetro es introducido como un factor independiente, considerando los efectos de las sustancias tóxicas por contacto cutáneo o por inhalación.	2
<b>Método UCSIP</b>	Método para calcular el índice de frecuencia, donde los riesgos considerados se caracterizan por un valor de probabilidad semicuantitativo, proponiendo una escala de probabilidad de seis niveles para determinar un factor de seguridad sobre la base de tres valores.	2

**Tabla 3** Métodos semicuantitativos de evaluación de riesgo. Fuente: Adaptación de Fuertes (2001) y Kolluru (1998)

Los métodos cuantitativos se resumen en la Tabla 4.

Método	Descripción	No de Factores que atiende
Análisis cuantitativo o mediante árboles de fallo (FTA)	Consiste en un proceso deductivo basado en las leyes del Algebra de Boole, que permite determinar la expresión de sucesos complejos estudiados en función de los fallos básicos de los elementos que intervienen en él. De esta manera, se puede apreciar de forma cualitativa, qué sucesos son menos probables porque requieren la ocurrencia simultánea de numerosas causas. Consiste en descomponer sistemáticamente un suceso complejo denominado suceso TOP en sucesos intermedios hasta llegar a sucesos básicos.	n
Análisis cuantitativo o mediante árboles de sucesos	Método inductivo que describe la evolución de un suceso iniciador sobre la base de la respuesta de distintos sistemas tecnológicos o condiciones externas. Partiendo del suceso iniciador y considerando los factores condicionantes involucrados, el árbol describe las secuencias accidentales que conducen a distintos eventos.	n
Análisis cuantitativo de causas y consecuencias.	Este método investiga conjuntamente las causas de un accidente y su evolución	n

**Tabla 4** Métodos cuantitativos de evaluación de riesgo. Fuente: Adaptación de Fuertes (2001), Storch (1998) y Moreno (2006)

## Metodología

La estimación de riesgos en la Universidad Politécnica de Altamira es un trabajo realizado con la adaptación de las metodologías de análisis de riesgo ya existentes, esto se describe en cada uno de los pasos que a continuación se detallarán.

## Identificación de riesgos

Mediante una adaptación del método Panorama de Factores de Riesgo, herramienta que es más utilizada para el diagnóstico de las condiciones de trabajo debido a su fácil manejo por las partes interesadas, sencillez y aplicabilidad (Díaz, 1993).

Se realizó un reconocimiento pormenorizado de las instalaciones de la universidad en el cual, para el estudio se dividió en cinco áreas principales de atención: biblioteca, administrativo, exteriores, aulas y estacionamiento.

Del mismo modo, se realizó la clasificación de los riesgos en cinco principales grupos: riesgos físicos, químicos, biológicos, mecánicos y ergonómicos psicosociales, esto conforme los apartados de Accidentes y Enfermedades de Trabajo de la Ley Federal del Trabajo Título Noveno: Riesgos de Trabajo Artículo 473, 475 y 476 y de la Ley del ISSSTE en el Capítulo V: Seguro por Riesgos de Trabajo, Artículo 56 y alineadas a las Normas Oficiales Mexicanas emitidas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. La clasificación realizada puede observarse en la Tabla 5.



Riesgo	Clasificación	NOM a la que está alineada
Físicos	Ruido Presiones ambientales anormales. Temperatura. Iluminación. Vibraciones. Radiación Ionizante y no Ionizante. Temperaturas Extremas (Frio, Calor) Radiación Infrarroja y Ultravioleta.	NOM 11 STPS NOM 14 STPS  NOM 25 STPS NOM 24 STPS NOM 12 STPS / NOM 13 STPS NOM 15 STPS
Químicos	Polvos. Vapores. Líquidos. Disolventes. Humos. Plaguicidas. Ácidos Cáusticos	NOM-005-STPS-1998 NOM-003-STPS-1999 NOM-010-STPS-1999 NOM-018-STPS-2000 NOM-027-STPS-2008
Biológicos	Contaminantes biológicos que son causa poco posible de enfermedades al ser humano.  Contaminantes biológicos patógenos que pueden causar una enfermedad al ser humano; es poco posible que se propaguen al colectivo y, generalmente, existe una profilaxis o tratamiento eficaz.  Contaminantes biológicos patógenos que pueden causar una enfermedad grave en el ser humano; existe el riesgo que se propague al colectivo, pero generalmente, existe una profilaxis eficaz.  Contaminantes biológicos patógenos que causan enfermedades graves al ser humano; existen muchas posibilidades de que se propague al colectivo, no existe tratamiento eficaz.	
Mecánicos	Golpeado por Golpeado contra Atrapado entre Caida al mismo nivel Caida a diferente nivel	NOM-004-STPS-1999 NOM-009-STPS-2011
Ergonómicos y Psicosociales	Precariedad laboral Trabajo estresante Trabajo con esfuerzo mental Trabajo monótono y rutinario Acoso laboral Síndrome de trabajador quemado (Burn-out)	

**Tabla 5** Clasificación de los tipos de riesgo.

### Estimación de las consecuencias

Una vez determinadas las áreas y los riesgos, se valoró la severidad del riesgo con la adaptación del método FINE, siendo las consecuencias consideradas los accidentes y enfermedades de trabajo, incapacidades permanentes, defunciones e invalidez, cuyas estadísticas proporciona la STPS (2013), de tal manera que los riesgos se asociaron a las consecuencias que esta entidad reporta.

En este trabajo se asignó una ponderación a las consecuencias tomando en cuenta la severidad que cada uno de los riesgos podía presentar, con el objeto de encontrar cuantitativamente el valor de la consecuencia. (Ver Tabla 6)

Consecuencia	Ponderación
Incapacidad	2
Incapacidad Permanente	5
Invalidez	8
Defunción	10

**Tabla 6** Clasificación de las consecuencias y asignación de factor de ponderación.

### Estimación de la frecuencia de ocurrencia (exposición a la ocurrencia)

La estimación de la frecuencia de ocurrencia es la exposición que se considera en el método FINE. Ésta se realizó a través de la determinación de una muestra como sigue:

### Cálculo de la muestra

Utilizando la fórmula del cálculo de la muestra cuando es conocida la población (Torres, Paz, 2006), se tiene que:

$$n = \frac{k^2 * N * p * q}{e^2 (N - 1) + k^2 * p * q}$$

Donde:

k = 1.65, valor de la constante para el nivel de confianza de 90%

N= 872, número de personas expuestas en la Universidad.

p = proporción de individuos que podrían sufrir algún incidente, se asume el 50%.

q= proporción de individuos que no sufrirán algún incidente, también se asume el 50%

e = error muestral, para este caso del 5%

Con estos datos el tamaño de la muestra calculada es de 208.

Posteriormente se diseñó y se aplicó un instrumento de recolección de datos en el cual la muestra determinada contestó con cero si nunca le ocurriría el riesgo señalado en el área específica, con uno si es posible que le ocurriera y con dos si ya le ha ocurrido algún incidente, determinando cuantitativamente la frecuencia a la exposición.

### Cálculo de la probabilidad de ocurrencia

La probabilidad de ocurrencia, fue obtenida de los históricos de los accidentes reportados en la STPS (2013), asociando cada uno de los riesgos identificados anteriormente con la naturaleza de la lesión, considerados en algunas veces en más de una consecuencia, así por cada cien personas expuestas al riesgo en un año, la probabilidad de que le ocurra un accidente se muestran en la Tabla 7, donde se muestran sólo aquellos riesgos que tuvieron consecuencias según la información de la STPS.

Tipo de riesgo	Clasificación del tipo de riesgo	Probabilidad de ocurrencia
Físicos	Iluminación.	14.98%
Biológicos	Patógenos que causan enfermedad grave en el ser humano, existe tratamiento eficaz	13.90%
Biológicos	Patógenos que causan enfermedad al ser humano , cuentan con tratamiento eficaz	13.90%
Biológicos	Causa poco posible de enfermedades al ser humano	13.90%
Mecánicos	Golpeado por	4.72%
Mecánicos	Golpeado contra	4.72%
Mecánicos	Caída a diferente nivel	4.72%
Mecánicos	Atrapado entre	4.72%
Mecánicos	Caída al mismo nivel	4.72%
Físicos	Ruido	3.91%
Ergonómicos y Psicosociales	Trabajo estresante	2.85%
Ergonómicos y Psicosociales	Trabajo monótono y rutinario	2.85%
Químicos	Incendio	2.12%
Químicos	Cáusticos	2.12%
Químicos	Acidos	0.65%
Químicos	Polvos.	0.33%
	Otros no especificados	4.89%

**Tabla 7** Cálculo de la probabilidad de ocurrencia a partir de las consecuencias de los riesgos.

### Determinación del factor de riesgo

Para determinar el factor de riesgo se realizó una ponderación por puntos para cada una de las consecuencias que se determinaron; como se muestra en la tabla 6:

Conociendo las anteriores variables, se determinó el grado de peligrosidad (factor de riesgo) para cada clasificación del riesgo detectado mediante la fórmula FINE (Diez, 2007):

$$G_p = C \times E \times P$$

Donde:  
 G<sub>p</sub> = Grado de peligrosidad  
 C = Consecuencia  
 E = Exposición  
 P = Probabilidad

Una vez calculado el factor de riesgo, se procedió al análisis de los resultados, con el objetivo de determinar las áreas que requieren mayor atención. Para ello se realizó un análisis de la información obtenida utilizando herramientas estadísticas.

### Resultados

#### Caracterización de la Muestra

De acuerdo a la muestra calculada, se aplicaron 242 instrumentos a los usuarios regulares de las instalaciones de la Universidad. La muestra estuvo distribuida según lo presentado en la Gráfica 1.



Gráfica 1 Relación de los encuestados con la Universidad.

Es posible observar que casi el 90% de los encuestados son alumnos, lo cual es importante ya que estos son los que mayor exposición tienen a los distintos tipos de riesgo. Su grado de exposición está determinado por el tiempo que han estado en la Universidad. Las generaciones más antiguas han tenido más tiempo para detectar más riesgos o para sufrir más incidentes.

Debido a esto, es necesario obtener la proporción de los alumnos por generaciones, dato que se presenta en la Gráfica 2.



Gráfica 2 Generación a la cual pertenecen los alumnos encuestados.

La relación hombre-mujer de los encuestados se aprecia bastante equilibrada, de acuerdo a lo presentado en la Gráfica 3.



Gráfica 3 Sexo de los encuestados.

Un 61.57% de los encuestados ha tenido por lo menos un incidente dentro de la Universidad, lo cual se muestra en la Gráfica 4. Esto puede deberse a que gran parte de los encuestados son alumnos de nuevo ingreso, que no han estado tan expuestos a los riesgos existentes.



Gráfica 4 Incidentes reportados en las encuestas realizadas.

**Exposición a la ocurrencia**

Las zonas y el número de riesgos a los que están expuestos los usuarios se muestran en la Gráfica 5. Es posible observar que las zonas con mayores riesgos son aquellas a los que están expuestos los alumnos, como aulas, laboratorios, y los exteriores.



**Gráfica 5** Frecuencia de incidentes por área de ocurrencia.

Por otro lado, los riesgos a los que están más expuestos los usuarios de las instalaciones de la universidad se muestran en la Gráfica 6. La mayoría de los riesgos se presentan en cuestiones físicas y ergonómicas/psicosociales.



**Gráfica 6** Frecuencia de incidentes por tipo de riesgo.

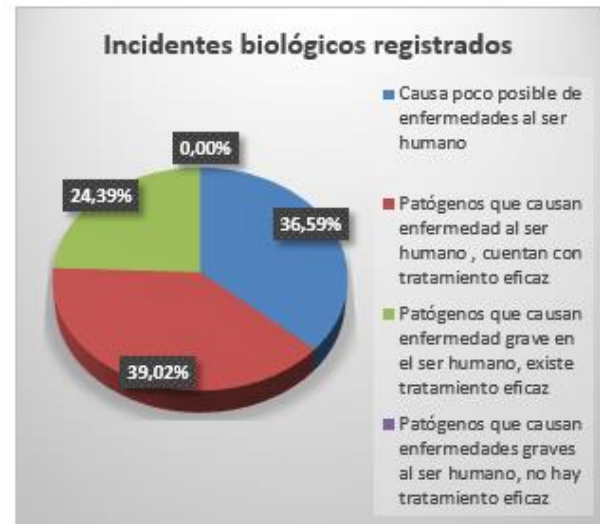
Cada tipo de riesgo también fue evaluado en sus diferentes clasificaciones, los resultados pueden ser observados en las Gráficas 7-11.



**Gráfica 7** Frecuencia de incidentes físicos registrados.



**Gráfica 8** Frecuencia de incidentes químicos registrados.



**Gráfica 9** Frecuencia de incidentes biológicos registrados.



Gráfica 10 Frecuencia de incidentes mecánicos registrados.



Gráfica 11 Frecuencia de incidentes ergonómicos y psicosociales registrados.

**Grado de Peligrosidad**

Con los resultados obtenidos del grado de peligrosidad para todas las clasificaciones de los tipos de riesgo, se realizó un diagrama de Pareto para obtener aquellos riesgos que, por su severidad y probabilidad de ocurrencia, deben considerarse reducirse en la Universidad. Los resultados muestran que los mayores riesgos en este aspecto son los mecánicos “golpeado por”, “golpeado contra” y “caída a diferente nivel”, así como el riesgo biológico “patógenos que causan enfermedad al ser humano que cuenta con tratamiento eficaz” y el riesgo físico “ruido”. Dicho diagrama se muestra en la Gráfica 12.



Gráfica 12 Diagrama de Pareto: Riesgos por grado de peligrosidad.

**Conclusiones**

Respecto al tiempo de exposición de los alumnos, se confirma que a mayor tiempo de exposición al riesgo es mayor la probabilidad de que ocurra algún incidente de cualquier tipo. Así como también el tiempo que permanece en el lugar de exposición, para este caso, el lugar más riesgoso son las aulas y laboratorios, seguido por las áreas exteriores.

Los riesgos a los que se está más expuesto son los físicos, sin embargo los que tienen más probabilidad de que ocurran son los mecánicos, por las incidencias que se reportaron.

De los incidentes físicos registrados se debería poner atención en los riesgos “ruido” y “temperatura extrema” que son los que tienen más elevada la probabilidad de ocurrencia. Por otro lado, los incidentes químicos que se generan son “polvos”, en los incidentes biológicos los más reportados son “patógenos que causan enfermedad al ser humano, pero que cuentan con tratamiento eficaz”.

Por otra parte los riesgos que generan los incidentes mecánicos son “golpeado por” y “golpeado contra”, los incidentes ergonómicos y psicosociales que se registraron mayormente, son los riesgos de “trabajo monótono” y “trabajo estresante”.

Dado al tipo de riesgo al que una persona está expuesta en la Universidad y la peligrosidad de que éste ocurra, se concluye que, en general, la Universidad se considera un centro de trabajo de bajo riesgo. Es por ello que las instituciones educativas no forman parte del estrato en que la STPS realiza sus reportes y emite sus informes de estadísticas.

Los hallazgos sobre los mayores riesgos tomando en cuenta severidad y ocurrencia permiten tomar decisiones en la Universidad para reducir la exposición y/o incidencia a estos riesgos. Algunas recomendaciones pueden ser:

Para reducir los riesgos “golpeado por” y “golpeado contra” una estrategia puede ser desfasar las horas de entrada y salida a clase de las distintas carreras, lo que ocasionaría que hubiera menos flujo de personas en horas pico. También se podría revisar los riesgos de ser golpeado y tomar medidas preventivas puntuales (sujetar gabinetes y objetos sueltos que puedan ocasionar golpes).

Para reducir los riesgos de “patógenos que causan enfermedad al ser humano pero que cuenta con tratamiento eficaz”, habría de determinarse exactamente las enfermedades a las que se está refiriendo para promover las medidas preventivas correspondientes. Fumigación en las áreas externas (exteriores y estacionamiento) ayudarían a reducir la presencia de alimañas e insectos que puedan transmitir este tipo de enfermedades.

El riesgo “ruido” podría disminuirse programando las actividades de mantenimiento fuera del horario de escuela o aislando los salones próximos a las áreas externas.

El riesgo de “caída a diferente nivel” realmente no ha tenido gran incidencia, pero existe un riesgo latente y sus consecuencias son severas, lo que hizo que se destacara en este estudio. Para minimizar el riesgo, hay que tomar en cuenta los puntos donde puede ocurrir (escaleras, elevador, balcones, etc.) y concientizar a los alumnos y personal expuesto a transitar con cuidado por dichas áreas.

La reducción de estos riesgos en específico tendrá gran impacto de acuerdo con el Diagrama de Pareto realizado. Posteriormente habrá que realizar un seguimiento para ver la reducción del riesgo (si lo hay) y los nuevos riesgos que se aprecien como los más severos y ocurrentes, para tomar nuevas medidas y tratar de reducir su impacto a todos los usuarios de la Universidad.

## Referencias

Romero, J. C. R. (2004). Métodos de evaluación de riesgos laborales. Ediciones Díaz de Santos.

Kolluru Rao, Bartell Steven, Robin Pitblado, Stricoff Scott. (1998). Manual de evaluación y administración de riesgos. Para profesionales en cuestiones ambientales de la salud y la seguridad. Editorial Mc. Graw Hill. Mexico,

Storch de Gracia, J.M. (1998). Manual de Seguridad Industrial en Plantas Químicas y Petroleras. McGraw-Hill Interamericana de España. Madrid

Palomino, A. E., & Rivero, J. M. S. (2008). OHSAS 18001: 2007. Interpretación, aplicación y equivalencias legales. FC Editorial.



Moreno, J. E. T. (2006). Contribución a la estimación de consecuencias de fallo y rotura de presas en el contexto del análisis de riesgos.

McGrath PF. (1990). Using Qualitative Methods to Manage Risk. Reliability Engineering and System Safety, Vol. 29, 1990.

Martínez Montes, G., del Cerro Grau, J., Alegre Bayo, J., & Ordóñez García, J. (2007). Análisis y evaluación de riesgo de túneles carreteros en explotación. Revista ingeniería de construcción, 22(2), 101-110.

Fuertes Peña, J. (2001): Métodos de evaluación del riesgo de incendio. Estudio comparativo y análisis crítico de su aplicación práctica. Proyecto Fin de Carrera dirigido por Rubio Romero, J.C. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Málaga. (Inédita). Málaga.

Díaz Rey, Marcela (1993); Llano P., Astrid y Vanegas R, Clara Inés. Panorama de Factores de Riesgo. 2 ed. Medellín: Instituto de Seguros Sociales. Seccional Antioquia. Sub gerencia de Servicios de Salud. División de Salud Ocupacional. Gráficas, 1993

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. STPS (2013). Información sobre accidentes y enfermedades de trabajo Tamaulipas 2004-2013. Informe técnico. Recuperado de: <http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/dgsst/estadisticas/Tamaulipas%202004-2013.pdf>

De la Cruz Salinas Cuevas, Eliel. (2013).RIESGOS DE DAÑO A LA SALUD EN EL MEDIO AMBIENTE LABORAL, Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado.

Díez, F. M. (2007). Formación superior en prevención de riesgos laborales: parte obligatoria y común. Lex Nova.

Torres, M., Paz, K., & Salazar, F. (2006). Tamaño de una muestra para una investigación de mercado. Boletín electrónico Universidad Landívar, 2.

## Perfil del visitante de las comunidades mayas de la marca turística Maya Ka'an, en Quintana Roo, México

OCAMPO, Verónica\*†, GATICA-SANTAMARÍA, Angelina, LANDA-ACOSTA, Karla Yadhira y RECIO-LÓPEZ, Mariana

*Universidad Tecnológica de Cancún. Carretera Cancún-Aeropuerto. Km. 11.5. S.M. 299. Mz. 5. Lt-1. C.P. 77565 Cancún, Quintana Roo.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El presente estudio cualitativo pretende determinar las características del visitante a las comunidades mayas integrantes de la marca turística denominada “Maya Ka'an”, en Quintana Roo, México. Lo anterior para aportar al proyecto de manera que éste pueda focalizar sus esfuerzos de posicionamiento hacia un segmento específico interesado en los atractivos culturales y naturales que la zona ofrece. Debido a características especiales de cada una de las comunidades integradas en este estudio y al hecho de que se trata de una aproximación en un intento de caracterizar al cliente, se determinó utilizar una muestra por conveniencia y aplicar los instrumentos de recolección de datos a lo largo de 6 meses para su posterior análisis.

**Segmentación de mercado, Perfil, Visitante, Cultura maya, Posicionamiento de marca**

### Abstract

This qualitative study aims to determine the visitor's characteristics of the mayan villages, members of the tourism brand called “Maya Ka'an” in Quintana Roo, México. This is in order to contribute to the project so that it can focus its efforts towards a specific segment positioning interested in cultural and natural attractions that the area offers. Due to special features of each integrated in this study communities and the fact that this is a first approximation in an attempt to characterize the customer, was determined using a convenience sample and applying instruments over 6 months for further analysis.

**Market segmentation, Profile, Visitor, Mayan culture, Branding.**

**Citación:** OCAMPO, Verónica, GATICA-SANTAMARÍA, Angelina, LANDA-ACOSTA, Karla Yadhira y RECIO-LÓPEZ, Mariana. Perfil del visitante de las comunidades mayas de la marca turística Maya Ka'an, en Quintana Roo, México. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:246-260

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: mocampo@utcancun.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.



## Introducción

México es un macrodestino que además tiene la peculiaridad de contener microdestinos en regiones, estados e incluso dentro de los mismos destinos turísticos, tal es el caso de Maya ka'an, cuyas comunidades integrantes se encuentran en cercanía con ciudades de gran afluencia turística como son: Playa del Carmen, Cancún, Holbox, Tulum y Cozumel, estos últimos sitios concentran su negocio en un turismo de masas con el propósito de satisfacer un gusto por las vacaciones de "sol y playa".

Es precisamente en este sentido donde los esfuerzos representan un reto para identificar a clientes potenciales interesados en entrar en contacto con la naturaleza y adentrarse a la historia ancestral de la cultura maya, así como en conocer las comunidades que hasta estos días permiten palpar esta cultura, gracias a la preservación de usos y costumbres.

## Marco teórico: segmentación de mercados

La segmentación de mercados consiste en dividir un mercado en segmentos tan homogéneos y diferenciados como sea posible para obtener mayor información sobre los mismos, en especial su dimensión y localización, esta práctica permite desarrollar planes de marketing específicos, (Ramírez, 2006).

Ante una eminente búsqueda de diversificación de productos turísticos con alternativas tanto naturales, culturales y regionales como ofrece la marca Maya Ka'an, se requiere caracterizar a los visitantes y determinar su perfil.

La zona se ubica en un mercado muy competitivo por encontrarse tan cerca de destinos reconocidos y posicionados internacionalmente en un turismo masivo de sol y playa, como son Cancún, Tulum, Playa del Carmen y Cozumel.

Turistas	
Enero - Diciembre 2014	
Cancún	4,387,798
Cozumel	585,086
Chetumal	464,041
Isla Mujeres	300,362
Riviera Maya	4,400,222
<b>Estado</b>	<b>10,137,509</b>

Tabla 1 Elaboración propia con datos de Sedetur (2015)

En la Tabla 1 se muestra el número de llegadas a los destinos antes mencionados, Riviera Maya agrupa la costa del estado (Tulum y Playa del Carmen).

Ramírez (2006) señala que las unidades de mercados tienden a ser atraídas por los principales núcleos y polos turísticos (como podrían considerarse: Cancún, Tulum, Playa del Carmen y Cozumel), para llevar a cabo sus actividades de recreación en el mismo punto y sus alrededores.

Por lo anterior, la presente investigación busca centrar su atención en el visitante interesado en lugares con características que presenta la zona Maya Ka'an. Este enfoque mercadológico es conocido como marketing dirigido al cliente (Kotler y Keller, 2012), y permite concentrar toda la atención, específicamente, en aquellos visitantes que tienen mayores posibilidades de satisfacer sus necesidades con el producto que se presenta.

De inicio, se tiene la certeza de que un producto turístico no puede atraer a todos los turistas por diversas razones, por ejemplo: los clientes son numerosos, están dispersos, presentan necesidades y comportamientos muy diferentes. Por otro lado el producto presenta características particulares y las empresas buscan enfocar sus esfuerzos de mercadotecnia en aquel cliente que pueden satisfacer con mejores resultados, (Kotler y Armstrong, 2008).

### Conocimiento del mercado

De esta forma, tener conocimiento del mercado es fundamental para el éxito de la marca y la aplicación de una investigación de mercado es fundamental ya que comprende el conocimiento claro del diseño sistemático de recolección y el análisis, así como la presentación de datos y las conclusiones referente a la situación en que la marca turística se encuentra con relación a las percepciones de los clientes (Kotler y Keller, 2012).

Así mismo, el análisis del mercado es el estudio de las características, elementos y variables de un mercado; esto se configura básicamente por tres factores: las necesidades, los deseos y la capacidad de compra.

El análisis del mercado implica la determinación de diversos aspectos del mismo, como su tamaño, potencial, la estructura del consumo y la capacidad de compra de sus integrantes; los distintos segmentos que lo componen; la evolución de la demanda y la identificación de los factores que influyen sobre la misma; así como el comportamiento de los clientes. (Conde Pérez y Covarrubias, 2006).

Para Kotler et. al. (2011), una estrategia de mercadotecnia dirigida al cliente integra tres etapas:

1) Segmentación del mercado: dividiendo el mercado en grupos más pequeños de compradores con necesidades, características o conductas distintivas, (Kotler et. al., 2011).

2) Selección del mercado objetivo: se evalúa el atractivo de cada segmento del mercado y elegir uno o más para entrar como objetivo; es decir el tipo de cliente que permita un negocio prominente con oportunidades para el producto, (Kotler et. al., 2011).

3) Posicionamiento en el mercado: última fase ya direccionada a una posición competitiva para el producto, (Kotler et. al., 2011).

En la primera fase donde se centra la atención en la diferenciación de los compradores a partir de la teoría de que todo comprador puede diferir en cuanto a sus deseos, preferencias y necesidades; la decisión de compra se concreta a partir de otros factores decisivos como son: los recursos físicos y económicos, la ubicación geográfica, actitudes de compra, así como formas de compra.

Partiendo del principio que mientras más diverso es el mercado, mayor es el esfuerzo de mercadotecnia y difícilmente se alcanza el propósito de posicionar en la preferencia del consumidor un producto específico, (Ries y Trout, 1993), se ha optado por una estrategia de marketing de segmentos; que hace la referencia a la identificación de mercados más específicos orientados al cliente (Kotler, et. al., 2011) en donde se agrupa el mercado con, al menos, una característica homogénea, con aspectos específicos que los hacen semejantes en intereses.

Según Horovitz: “la segmentación es un método para analizar la compleja realidad de las necesidades.

Las percepciones y las expectativas de los clientes, clasificándolos para ello en un reducido número de grupos homogéneos, es decir, clientes con necesidades, percepciones o expectativas similares” (2000).

Ramírez (2006) advierte que “la aparición de nuevos países ofertantes de turismo con nuevos productos, conduce a que cada país o región busque ofertar los productos propios de su territorio tratando de distinguirse sobre los demás” (2006:85).

Considerando lo anterior, se pretende a través de este estudio; generar una caracterización del visitante, que permita identificar a los interesados en visitar la zona Maya ka’an y determinar estrategias de comunicación para atraerlos directamente, conociendo sus razones, percepciones y preferencias definidas.

### **Variables determinantes**

Aunque no hay una fórmula única para segmentar un mercado, se tiene que probar diferentes variables de forma independiente o en conjunto con el propósito de visualizar la estructura del mercado (Kotler et. al., 2011).

Sin embargo, no se pueden identificar ciertas variables sin definir antes aspectos que mueven a todo consumidor a través del deseo y las necesidades, hacia la adquisición de un producto o servicio.

Kotler y Armstrong (2008), aseguran que el marketing se apoya en las necesidades humanas del cliente ya que estos son estados de carencia e incluyen necesidades físicas básicas: alimento, ropa, calor y seguridad; necesidades sociales: de pertenencia y afecto; así como las necesidades individuales: de conocimiento y autoexpresión.

Según la Teoría de las Necesidades de Maslow (Maslow, 1975 y 82; referenciado por Aguacil, 1998), cada necesidad tiene un momento latente y éstas van de lo más objetivo o tangible; a lo más subjetivo o intangible; el individuo busca satisfacer estas necesidades en el mismo sentido, avanzando de lo más elemental a lo más elevado, (Kotler y Armstrong, 2008).

Así también, es evidente que las necesidades sociales de pertenencia y afecto han roto paradigmas al llenarse hoy en día con productos y servicios que impactan en el cliente de una forma afectiva.

La respuesta de los consumidores no siempre es racional, algunas veces puede ser emocional e invocar sentimientos que perduran (Kotler y Armstrong, 2008); como el contacto con la naturaleza y tener un acercamiento a comunidades humanas que brinden calidez a los visitantes.

### **Características de una segmentación**

Antes de comenzar una medición de las variables que permitan dirigir esfuerzos específicos al consumidor meta u objetivo; es decir a quién se le venderá el servicio, se debe tener presente el cumplir con ciertos requisitos para agrupar y tener resultados eficaces, en este sentido los segmentos deben ser según Kotler y Armstrong (2008):

1) **Mensurables:** deben ser medibles; es importante identificar el número de personas que integran el segmento de acuerdo a los deseos y necesidades que determinen el perfil del turista, (Kotler y Armstrong, 2008).

2) **Accesibles:** las estrategias de segmentación se encuentran asociadas a un coste, por lo que debe tenerse en cuenta para tener la facilidad de llegar al turista que compone el segmento, (Kotler y Armstrong, 2008).

3) Rentables: el subgrupo elegido deben estar formado por un número lo suficientemente grande que permita rentabilidad en el producto. Cabe destacar que el turismo cultural y ecológico es una tendencia creciente como se ha presentado anteriormente, (Kotler y Armstrong, 2008).

4) Diferenciables: se tienen que distinguir conceptualmente y responder de manera diferente a las estrategias establecidas para el segmento; es decir una vez que se inicie el momento de enviar mensajes de comunicación invitando a comprar el producto turístico, el comprador deberá identificar el mensaje, (Kotler y Armstrong, 2008).

5) Procesables: debe facilitar el diseño de programas eficaces para atraer el mercado objetivo y permitir la fácil interpretación para identificar cómo responde el segmento a los mensajes para posicionar el producto en el segmento de acuerdo al perfil establecido, (Kotler y Armstrong, 2008).

### VARIABLES DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Ahora bien, una vez teniendo presentes los factores básicos para realizar una segmentación que agrupe los turistas que tienen interés en el producto turístico motivo de esta investigación, se procede a identificar las variables principales a considerar en la segmentación del mercado consumidor y se concentran en aspectos geográficos, demográficos, psicográficos y de comportamiento.

### VARIABLES GEOGRÁFICAS

Consiste en dividir el mercado en unidades geográficas identificando: países, regiones, estados, provincias, municipios e incluso zonas en una misma localidad.

Identificar esta variable permitirá conocer el origen del visitante para monitorear la accesibilidad a la zona ya que es un factor determinante en la elección de viaje del turista.

La identificación de esta variable permitirá tener conocimiento de los alcances para llegar a los consumidores directamente y en este caso el factor comunicación, cultura y costumbres para determinar la procedencia de turistas, que la comunidad se anticipe y se encuentre preparada para dar el servicio, lo que podría lograrse a partir de una capacitación.

Datos previamente recolectados a través de fuentes secundarias, evidencian un panorama favorable para México, con respecto a la afluencia de visitantes internacionales; lo que demuestra una fortaleza en la accesibilidad al Destino que permite un flujo constante como se muestra en la Figura 1.



Figura 1 SECTUR, 2014.

### VARIABLES DEMOGRÁFICAS

Son las bases más utilizadas para segmentar ya que las necesidades, los deseos y frecuencia de compra dependen en muchas ocasiones de las variables demográficas; además estas variables facilitan la medición y el alcance del segmento como:

**Género: Mujer / Hombre**

Edad y Ciclo de vida familiar: los deseos y necesidades cambian de acuerdo a la edad por lo que es determinante establecer los rangos de agrupación del segmento así como considerar el ciclo de vida y determinar periodos de uso.

Tamaño de la familia/acompañantes de viaje: medir el número de acompañantes del viajero, permite visualizar las necesidades del mismo en cuanto a alojamiento y actividades.

Ingreso: determinar los ingresos del consumidor permitirá visualizar la rentabilidad del consumidor de interés a través de conocer su poder adquisitivo.

Ocupación y educación: permitirá filtrar a los clientes que cumplen con las condiciones de compra en función a su ocupación, así mismo la consideración de su nivel intelectual permite observar la visión del turista con respecto al destino que visita.

Raza y Nacionalidad: la determinación del origen de los interesados en realizar un viaje por motivos culturales, así como por el gran respeto y admiración con sitios naturales protegidos permitirá concentrar esfuerzos al momento de realizar una campaña y comunicar de forma específica y además determinar sus preferencias en relación con esta variable.

**Variables Psicográficas**

Hace referencia a la agrupación de compradores en función de la clase social, el estilo de vida o las características de personalidad.

De comportamiento: se considera los estilos de vida en función a su conocimiento, actitudes, usos o respuestas al producto.

**Un turismo responsable**

Desde el 2003, un estudio de Mintel en el Reino Unido, advertía sobre un segmento creciente de viajero, caracterizado por un consumo responsable de recursos y la exigencia de que sus satisfactores turísticos observaran un comportamiento eco-ético; este segmento se apartaba de la tipología tradicional enfocada al sol y playa y otros tipos de turismo masivo, (Mintel, 2003; referenciado por SNV, 2009).

Los intereses del turismo cultural y sostenible, pasaron de ser la motivación de una élite sociocultural, a constituirse como una exigencia de muchos consumidores (visitantes), que se estructuran como grupos homogéneos y configuran un mercado específico que incorpora los bienes culturales como componente necesario en la demanda de oferta turística (Hiriart, 2010).

Según Hiriart “el estudio del turismo relacionado con la cultura y el patrimonio material e inmaterial, se enmarca en una relación compleja, sus necesidades son diferentes y están determinadas por el entorno físico, social, económico, ambiental, histórico y político del territorio en que se desarrolla” (2010:20).

El propio Hiriart (2010), asegura que se ha presentado un crecimiento notable en la búsqueda de viajes con intereses en este rubro (Tabla 2).

Movilidad de Turismo Cultural Internacional (1995-2007-2009-2010)			
Año	Llegadas de turismo internacional (millones)	% de viajes culturales	Total de viajes culturales (millones)
1995	538 (mundo)	37%	199
2007	898 (mundo)	40%	359
2009	880 (mundo)	40%	352
2010	935 (mundo)	40%	374
Movilidad del Turismo Cultural a México (2009-2010)			
Año	Llegadas de turismo internacional (millones)	% de viajes culturales	Total de viajes culturales (millones)
2009	21.54	40%	8.66
2010	22.90	40%	8.96

Tabla 2 Hiriart, (2010).

En el 2001 el CESTUR (Centro de Estudios Superiores de Turismo) realizó un estudio para monitorear la calidad de los servicios turísticos ofertados en el segmento de turismo cultural que visita México donde se obtuvo que el turismo nacional e internacional cultural, cuenta con estudios universitarios y se desempeñan en el mercado laboral a nivel profesional, (Sectur, 2006).

La cultura ocupa el sexto lugar en cuanto a la motivación principal para el turismo doméstico y el cuarto para el turismo internacional, (CESTUR, 2002).

Casi 70 millones de turistas realizan actividades relacionadas con la cultura en México (CESTUR, 2002).

La Tabla 3 muestra los países interesados en este segmento.

Turistas especialmente motivados por la cultura en los países emisores seleccionados		
PAIS EMISOR	MILLONES DE TURISTAS	MOTIVADOS POR CULTURA
Estados Unidos	58.4	7.5 %
Canadá	18.4	5 %
Inglaterra	53.9	5 %
España	5	8.5 %
Francia	16.7	21.5 %
Alemania	73.4	17.5 %
Italia	18.9	28.08%
<b>TOTAL</b>	<b>244.7</b>	<b>12.3 %</b>

Tabla 3 Fuente: OMT, 2001; citado por CESTUR, 2002.

De la tabla anterior (3), México participa con un 1.8% del mercado que representan estos países emisores significando que existe un enorme potencial de penetración, siempre y cuando se desarrolle y comercialice adecuadamente la oferta (CESTUR, 2012).

La presente investigación se focaliza en estilos de vida y personalidad, ya que actualmente las tendencias de la industria turística están dirigidas hacia un turista más consciente y respetuoso del medio ambiente, cultura y comunidades locales. De acuerdo a las comunidades europeas la oferta del turismo cultural radica de tres elementos o condicionantes básicos (referencias):

Un deseo de conocer y comprender los objetos muebles y las obras materiales, los lugares incluyendo la población con la que se entra en contacto y las tradiciones, (Hiriart, 2010).

El consumo de un producto que contenga un significado cultural (ciudades y conjuntos históricos, monumentos, poblaciones vernáculas, obras de arte, festividades y tradiciones inmateriales, intercambio de ideas, gastronomía y artesanía, (Hiriart, 2010).

La intervención de un mediador, que tenga función de subrayar el valor del producto cultural, su presentación y explicación, propiciando una interpretación efectiva y auténtica del bien, (Hiriart, 2010).

Según un estudio realizado por la Sectur a través del CESTUR sobre el Turismo Cultural en México, expone que el turista interesado en la cultura, busca también: precio, clima, paisaje y actividades que puedan satisfacer a los integrantes del grupo con el que viaja, (CESTUR, Secretaría de Turismo, 2002).

Frost y Sullivan, y Amadeus (2014), analizan concienzudamente los nuevos canales de venta en la industria del turismo y llegan a la conclusión de que los viajeros pueden clasificarse en seis grandes tribus que más allá de su conformación cultural, su manera de comprar o su capacidad de gasto; determina su destino con base en la búsqueda de una experiencia de viaje diferente y adecuada a su estilo de vida; el estudio especifica las siguientes tribus viajeras: los de investigación simplificada, los cazadores de recompensa, los buscadores de capital social, los puristas de la cultura, los viajeros éticos y los comprometidos en reuniones.

De esta clasificación destacan para efectos de este trabajo: los viajeros éticos (exigen prácticas sustentables en su experiencia de viaje) y los puristas de la cultura (buscan experiencias auténticas en contacto con lo local), quienes podrían ser afines, por sus intereses a la oferta de Maya Ka'an.

El turismo responsable en lo cultural y lo ambiental “crece fuertemente en demanda (...) así como crece la tasa internacional de viajes hacia países en desarrollo, contrario a la tasa de afluencia hacia países de la Unión Europea (...) muchos son los factores de este crecimiento”.

Entre ellos los medios de información que exponen al viajero potencia a imágenes de una vida diferente, de otras poblaciones humanas, de una riqueza biótica que no existen en sus lugares de origen, propiciando el deseo de conocer esos aspectos del mundo en experiencias auténticas con la comunidad local que alberga al viajero, (SNV, 2009).

Este viajero responsable, que busca un acercamiento ético con comunidades auténticas; tiene ciertas características que resume SNV (2009), entre ellas: es interactivo, aprende de la convivencia; es experimental gusta de descubrir por sí mismo y enfrentar retos físicos, emocionales y mentales; se compromete social y ambientalmente con la comunidad receptora, aporta a la economía local, busca estadía prolongada, prefiere el menor impacto cultural y ambiental; viaja con un propósito a veces se trasmuta en acciones voluntarias o altruistas, (SNV, 2009).

### Maya Ka'an en Quintana Roo

Maya Ka'an (Donde la tierra late según su traducción desde la lengua Maya), fue presentada como una nueva marca turística de Quintana Roo, durante el Tianguis Turístico de México 2014; que se celebró en la misma entidad.

Este proyecto pretende diversificar la oferta turística de Quintana Roo, cuyos sitios turísticos (Playa del Carmen, Cancún, Holbox, Tulum y Cozumel) han sido considerados tradicionalmente como destino de sol y playa con algunos otros atributos de tipo cultural-arqueológico (zonas arqueológicas y museos) y deportivo (buceo, triatlones).

La diversificación propuesta, orienta el desarrollo turístico del estado hacia la exploración de alternativas de corte ecoturístico y rural en la región; apoyándose en la existencia de poblaciones de origen maya.

Cuyos territorios poseen recursos naturales y culturales que pueden ser apreciados por un turismo “con motivaciones alternativas al turismo de masas (...) que actualmente pernocta en el litoral del Caribe Mexicano” (Amigos de Sian Ka’an, 2014).

Maya Ka’an fue lanzado en el 2014 como la nueva marca turística de Quintana Roo, sus destinos fueron conceptualizados para recibir un turista responsable, amante de la naturaleza y de la cultura.

La nueva marca se encuentra conformada por 9 destinos: seis de ellos comunidades mayas (tierra adentro), los otros tres, puertos pesqueros en el litoral de la reserva de la Biósfera de Sian Ka’an; los municipios involucrados son Tulum, Felipe Carrillo Puerto y José María Morelos de Quintana Roo.

La marca agrupa: Punta Allen, Muyil y Punta Herrero (en la Reserva de la biósfera de Sian ka’an); y seis comunidades mayas de los municipios de Felipe Carrillo Puerto y José María Morelos, incluyendo: Señor, Tihosuco, Chunhuhub, Kantemó, Noh Bec y la cabecera municipal del municipio de Felipe Carrillo Puerto (Balam Nah y Sijil No ha).

17 iniciativas de turismo, que se han conformado como cooperativas turísticas, ofrecen 16 recorridos en la región, todo ellos con características del ecoturismo y turismo rural; fungiendo como una alternativa de viaje (al turismo de masas / sol y playa) para el visitante de la región.

El objetivo de Maya Ka’an, proyecto liderado por Amigos de Sian Ka’an; es contribuir al mantenimiento de la competitividad del Caribe Mexicano diversificando la oferta turística, contemplando la conservación y aprovechamiento sustentable de la riqueza natural y cultural de la región , (Ferreira, 2012).

Aunque el turismo representa ingresos para la comunidad anfitriona, es esencial que la actividad turística represente una actividad complementaria a sus actividades económicas y de subsistencia regulares, preservando así sus usos y costumbres, (Ferreira, 2012).



Figura 2 Fuente: Gobierno del estado de Quintana Roo (2014).

### Población Maya en Quintana Roo

Los cálculos de población indígena, indican que la población maya en Quintana Roo ascendía en el 2005 a poco menos de 171 mil habitantes.

Para el 2010 el “Censo de Población y Vivienda sobre la población maya en Quintana Roo (...identificó), 163,477 individuos que se reconocieron como mayas (...representando) el 39% de la población total del estado”, (Ibarra, 2012).



Clave	Municipio	Cabecera municipal	Habitantes (año 2010)
001	Cozumel	Cozumel	79 535
002	Felipe Carrillo Puerto	Felipe Carrillo Puerto	75 026
003	Isla Mujeres	Isla Mujeres	16 203
004	Othón P. Blanco	Chetumal	244 553
005	Benito Juárez	Cancún	661 176
006	José María Morelos	José María Morelos	36 179
007	Lázaro Cárdenas	Kantunilkin	25 333
008	Solidaridad	Playa del Carmen	159 310
009	Tulum	Tulum	28 263
010	Bacalar	Bacalar	9, 833*

Tabla 4 INEGI, 2010 y Ovando (\*), 2015.

La disminución aparece como resultado de un fuerte fenómeno de migración, por parte de la población maya; hacia las ciudades turísticas en busca de mejorar su condición económica aún a costa del impacto que esto supone en sus familias y su cultura, (Ibarra, 2012).

Tradicionalmente, los pobladores mayas se ubican en la Zona Maya, conformada por los municipios de Felipe Carrillo Puerto, José María Morelos, Lázaro Cárdenas, Tulum, Bacalar y la parte sur del municipio de Solidaridad, (INEGI, 2008).

Aunque la marca ya fue presentada, persisten aspectos sin definir en cuanto a la comercialización, promoción y diseño del producto; para definir lo anterior es necesaria información detallada sobre la experiencia del turista, detalles de su perfil y generalidades sobre cómo se gestionó la información previa al viaje y durante la determinación de compra.

Es importante subrayar que se busca el posicionamiento de la marca bajo la premisa de mantener un bajo impacto ambiental, trabajar con grupos pequeños de visitantes y generar beneficio para las comunidades receptoras, cuyas características se han expuesto en este mismo documento.

Según Kotler et. al. (2011) un destino identificará el perfil de su mercado objetivo apropiado de dos formas:

1) La primera recabando información de sus visitantes actuales: de dónde provienen, y por qué vienen, así como definir las características demográficas, cuántas veces han venido antes, si están satisfechos y cuánto gastan, entre otras preguntas que definirán el tipo de turista al cual dirigirse, (Kotler et. al., 2011).

2) Hacer un inventario de los recursos que ofrece el destino y seleccionar aquellos segmentos que visualicen el interés de estos recursos, (Kotler et. al., 2011).

En el caso del proyecto que analiza este trabajo, el inciso 2) ya fue cubierto por Amigos de Sian Ka'an durante el diseño de la marca y el inventario de atractivos; mientras que el inciso 1) es parte de este estudio.

Y aun cuando no se puede asumir que los visitantes actuales representan a todos los segmentos que potencialmente se podrían sentir atraído por la nueva marca, los resultados de este estudio podrán aportar a la identificación más efectiva del mercado objetivo de Maya

## Ka'an.

## Metodología

Para efectos de recolección de datos se ha seleccionado una muestra que se refiere al subgrupo de la población que se selecciona para participar en la investigación.

Se elige solo una muestra por razones simples ya que en pocas ocasiones es posible medir toda la población además de generar mayores gastos para la investigación, cabe mencionar que la elección de la muestra es el subconjunto que refleja la característica de la población de interés (Malhotra, 2008).

Debido a la reciente creación y en vías de todos los esfuerzo por generar la identidad de zona como una nueva marca turística, los flujos de turistas en las comunidades mayas que la integran, no son constantes y hasta hace muy poco ni siquiera eran registrados de manera que pudiera crearse una base de datos de visitantes.

Por la situación explicada anteriormente, se determinó trabajar esta investigación a través de una selección de participantes por conveniencia, definida como un procedimiento en el que el investigador selecciona a los integrantes de la muestra debido a que se encuentran disponibles y dispuestos a someterse al estudio, a esta muestra se le denomina selección intencionada (Casal y Mateu, 2003) o muestreo por oportunidad (Cohen, Manion, & Morrison, 2003).

El grupo de investigación, consciente de que, en este caso; la representatividad del muestreo la determina el investigador de modo subjetivo y que las características de la muestra pueden ser similares a las de la población objetivo por aplicar un muestreo no probabilístico; optó por determinar el tamaño de la muestra seleccionada intencionalmente pero determinada con los datos existentes de afluencia a la zona de estudio y evitar así un mayor sesgo en los hallazgos, por lo que se determinó aplicar la muestra para población finita.

Datos de la Secretaría de Turismo del estado de Quintana Roo, sentencian que de enero a diciembre de 2014.

El estado de Quintana Roo recibió más de 10 millones de turistas. Se estima que un 2% de esta población se convierte en excursionistas que visitan la zona maya del estado (Ferreira, 2012).

Considerando los datos anteriores, se estima que 202 mil 750 individuos estarían realizando visitas a las comunidades mayas, entre ellas las que pertenecen a Maya Ka'an: Kantemo, Señor, Sijil No ha, Balam Nah, Chuhuhub y Muyil, sitios seleccionados para la aplicación del instrumento.

Por lo anterior, se explica el cálculo de la muestra; se utilizó el método de muestreo probabilístico, resultando en una muestra de 383 encuestas, de las que se espera una tasa de respuesta del 100% (383/383).

Este método favorece que todos los individuos de la población, tengan la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y que contesten el instrumento, si es que se encuentran disponibles para hacerlo.

El tamaño de la población 202 mil 750 individuos visitando las comunidades mayas de Quintana Roo, el margen de error muestral de 5.0%, calculado para el contexto de una población finita,  $Z$  es el error estándar asociado con nivel deseado de confianza (95%),  $p$  = la variabilidad estimada en la población (0.5) y  $q$  = el error aceptable (0.5) con una precisión deseada del 95%), véase Tabla 5.

La aplicación del instrumento comenzó en febrero del 2015 y está proyectada para terminar en julio del 2015; para iniciar con el análisis de resultados a través de la estadística descriptiva y poder presentarlos en septiembre y octubre de este mismo año.

La fórmula da como resultado para el tamaño de la muestra: 383 sujetos.

Se procedió por tanto, a imprimir 384 instrumentos para aplicar una cantidad similar en cada comunidad seleccionada.

Aspecto	Datos
Destino	Quintana Roo, México.
Área geográfica	Maya ka'an (comunidades mayas: Kantemo, Señor, Sijil No ha, Balam Nah, Chunhuhub y Muyil).
Diseño muestral	Información recogida a través de instrumentos aplicados en la visita a comunidades mayas.
Visitantes del destino (2014)	10,137,509
Visitantes Zona Maya	202,750.18
Tamaño muestral	383 encuestas
Tasa de respuesta	pendiente
Error muestral	.5% p=q=0.5
Nivel de confianza	0.95
Periodo de aplicación	Febrero - julio 2015
Fórmula de muestra	$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$ donde: $n_0 = p'(1+p) \left( \frac{z(1-\frac{\alpha}{2})}{d} \right)^2$

Tabla 5

**Instrumento de medición**

El instrumento de medición consta de dos partes. En la primera se enfatiza en los aspectos claves de la visita del turista y va en escala inductiva, es decir de lo general a lo particular, estas primeras preguntas pretenden determinar si el visitante ha visitado con anterioridad: el país, el estado de Quintana Roo y la comunidad enespecífico.

En esta misma serie se hacen preguntas relacionadas con la frecuencia de visita y sitios específicos que recuerda de las mismas.

La segunda parte del instrumento se conformó con preguntas enfocadas a obtener nformación del entrevistado, iniciando con datos demográficos generales tales como: género, nacionalidad, lugar de residencia edad (por rangos), ocupación y nivel educativo.

En esta parte se incluyen preguntas sobre aspectos psicográficos para conocer sus gustos y necesidades, la prolongación de su estadía, sulugar y tipo e hospedaje para determinar desde qué núcleo el visitante se desplaza a la comunidad y el número de acompañantes.

Se elaboraron los instrumentos para su aplicación y se imprimieron 384; se repartieron a cada comunidad en razón de 64 instrumentos, como se muestra en la Tabla: 6.

COMUNIDAD	INSTRUMENTOS
<b>Kantemo</b>	64
<b>Señor</b>	64
<b>Sijil No ha</b>	64
<b>Balam Nah</b>	64
<b>Chunhuhub</b>	64
<b>Muyil</b>	64
<b>Total 6</b>	384

Tabla 6

## Conclusiones

Para lograr el posicionamiento de la marca turística Maya Ka'an, en apoyo a las comunidades mayas que la integran, es muy importante determinar el segmento de mercado objetivo.

De la correcta identificación del mercado objetivo depende no sólo el posicionamiento de la marca, sino también el cumplimiento de la la premisa de mantener un bajo impacto ambiental, trabajar con grupos pequeños de visitantes y generar beneficio para las comunidades receptoras.

La segmentación debe tomar en cuenta las variables geográficas, demográficas del mercado meta y en especial las variables psicográficas ya que esta línea de productos exige características de grupos de referencia y estilo de vida muy específicos, tema sobre el que la literatura internacional ofrece hallazgos interesantes y útiles que deberán consultarse para futuros trabajos.

El sureste del país y en especial los núcleos turísticos del Caribe Mexicano; integran una zona privilegiada por la cantidad de turistas internacionales y nacionales que llegan anualmente, a partir de estas llegadas los beneficios económicos podrían verse reflejados en las comunidades mayas a través de una estrategia de mercadotecnia adecuada.

Una segmentación adecuada y la caracterización del mercado objetivo, permitirá a Maya Ka'an trazar estrategias efectivas de promoción para posicionarse con cierta facilidad

A partir de los hallazgos de este trabajo, se podrán proponer futuras líneas de investigación que superen las limitantes iniciales de este estudio.

## Referencias

Aguacil, J. (1998) Ciudades para un futuro más sostenible: Las necesidades humanas. Recuperado desde: [http://habitat.aq.upm.es/cvpu/acvpu\\_6.html](http://habitat.aq.upm.es/cvpu/acvpu_6.html)

Amigos de Sian Ka'an. (2014). Diversificación de la Oferta Turística de la Riviera Maya en Base al Aprovechamiento Sustentable de los Atractivos de la Reserva de la Biosfera en Sian Ka'an. México.

Casal, J., y Mateu, E. (2003). Tipos de muestreo, Rev. Epidem. Medicina preventiva I. PP 3-7. Recuperado Abril, 2015 de <http://minnie.uab.es/~veteri/21216/TiposMuestreo1.pdf>

Anderson, E., Fornell, C. y Lehmann, D. (1994). Customer satisfaction, market share and profitability findings from Sweden. Journal of Marketing 58. (July). P 53-66.

Camargo, I. Fernández, P. y Orquín, I. (2005). Determinación de las preferencias de los clientes internacionales para la práctica del turismo rural en República de Cuba. Pasos: revista Turismo y patrimonio cultural. Vol. 3. Págs. 283-293. 2005 ISSN 1695-7121 Mayo 2014

CESTUR. (2002). Secretaría de Turismo. Recuperado el 3 de Abril de 2015, de [ile:///C:/Users/Usuario/Documents/Ponencia%20CICA%201/Resumen\\_Ejecutivo.pdf](ile:///C:/Users/Usuario/Documents/Ponencia%20CICA%201/Resumen_Ejecutivo.pdf)

CESTUR. (2006). Secretaría de Turismo. Recuperado el 3 de Abril de 2015, de [http://ictur.sectur.gob.mx/pdf/estudioseinvestigacion/calidadycompetitividad/PERFIL\\_CULTURA.pdf](http://ictur.sectur.gob.mx/pdf/estudioseinvestigacion/calidadycompetitividad/PERFIL_CULTURA.pdf)

Conde Pérez, E. y Covarrubias, R. (2006) La gestión de marketing y la orientación al mercado de hoteles. Recuperado desde <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013b/1355/index.htm>.

Consejo de Promoción Turística de México. (2013). Coordinación de planeación de mercados inteligentes. CPTM. México.

Cohen, L., Manion, L., y Morrison, K. (2003). *Research methods in education* (5a Ed.). London: RoutledgeFalmer.

Esteban, A., Modéjar, A., Modéjar, J. & Meseguer, M. (2009). La gestión del turismo en los programas de innovación rural de Castilla-La Mancha. Cuadernos de gestión, Vol. 10 No especial. P. 111-124 DOI 10.5295/cdg.100192ae. Recuperado Mayo 2014 desde <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/1035.pdf>

Ferreyra, V. (2013) Ecoturismo en Sian Ka'an y Zona Maya de Quintana Roo, Desarrollando un Nuevo Modelo de Turismo de Naturaleza en México. Trabajo presentado en el Congreso de Investigación Turística Aplicada 2013, Chiapas.

Ferreyra, V. (2014) Maya Ka'an, donde la tierra late. Ppt. V Congreso de Turismo, Universidad Tecnológica de Cancún. México.

Frost y Sullivan, y Amadeus (2014). *Future Traveller Tribes 2030: building a more rewarding journey*. Recuperado desde [www.frost.com](http://www.frost.com)

Garbarino, E. y Johnson, M. (1999) The different roles of satisfaction, trust, and commitment in customer relationships. *Journal of Marketing*. (Apr). 1999; 63, 2. P. 70-87.

Gay, L. R. (1996). *Educational research: Competencies for analysis and application* (5a Ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall Inc.

Gobierno del estado de Quintana Roo. (2014). [www.qroo.gob.mx](http://www.qroo.gob.mx)

INEGI (2008), Anuario Estadístico Quintana Roo 2008, INEGI, México.

Hiriart, C. (2010). *Panorama Mundial del Turismo Cultural*. Cuadernos de Patrimonio cultural. México.

Horovitz, J. (2000). *Las 7 secretos de atención al cliente*. España: Pearson Education. España.

Ibarra, V. (2012). Disminuye población maya. *El periódico.com*. Noviembre 30, 2012. Edición electrónica. Recuperado desde <http://www.el-periodico.com.mx/noticias/quintana-roo-los-mayas-de-hoy/>

Kotler, P., García de Madariaga, J., Flores, J., Bowen, J. y Majens, J. (2011). *Marketing Turístico*. Pearson Education. España.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos del marketing*. Pearson Education. México.

Kotler, P. &. (2012). *Dirección de Marketing*. Pearson Education. México.

Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercado* 5ª. Ed. Pearson Education. México.

Mediano. L. (2002). Incidencia del nuevo consumidor turístico en la estrategia de marketing. *Revista de Dirección y administración de empresas*. 10 Dic 2002 p. 99-117. País Vasco. Recuperado desde: <https://addi.ehu.es/bitstream/10810/1099/1/1/6.pdf> Mayo 12, 2014.

Mediano. L., Vicente, A. (2002). Propuestas para una segmentación estratégica del mercado ecológico. Cuadernos de Gestión Vol. 2, No 1. País Vasco. Recuperado desde <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/211.pdf> Mayo 12, 2014.

Mintel International Group (Octubre, 2003). Eco and Ethical Tourism – UK, Market Research Report, October 2003. Recuperado desde <http://www.google.com/search?hl=en&q=Eco+and+Ethical+Tourism+%E2%80%93+UK+-+October&btnG=Search&aq=f&oq=&aqi=>.

Moo Canul, M. d. J. (2012). Lineamientos generales del programa de seguimiento permanente del perfil y grado de satisfacción del turista que visita la Zona Maya de Quintana Roo. El Periplo Sustentable, (23) 143-171. Recuperado desde: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193424449007> Mayo 12, 2014.

Ovando, M. (2015). Municipio de Bacalar historia y cultura milenaria. Recuperado desde <http://caribemayamarketing.com/municipio-de-bacalar-historia-cultura-milenaria/>

Pérez, Y., Guerrero, M. González, J. (2010). Procedimiento para obtener información y caracterizar comportamientos y determinantes individuales de elección de opciones turísticas. Recuperado desde: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/655/Aplicacion%20parcial%20del%20procedimiento%20para%20obtener%20informacion%20y%20caracterizar%20algunos%20comportamientos%20y%20determinantes%20individuales%20de%20eleccion%20de%20opcionales%20en%20el%20producto%20turistico%20Las%20Tunas.htm> Mayo 12, 2014.

Ramírez, C. (2006). Marketing turístico. Trillas. México.

Ries A. y Trout, J. (1993). Las 22 leyes inmutables del marketing. Mc Graw-Hill. México.

Secretaría de Turismo. (2014). Resultados de la actividad Turística. Recuperado el 3 de Abril de 2015, de <http://datatur.sectur.gob.mx/RAT/RAT-2014-08-Agosto-Espanol.pdf>

Secretaría de Turismo de Quintana Roo (2015) Recuperado desde <http://sedetur.qroo.gob.mx/index.php/estadisticas/indicadores-turisticos>

SNV Netherlands Development Organisation. (2009) The market for responsible tourism products: with especial focus in Latina America and Nepal. Recuperado desde [www.responsibletravel.org](http://www.responsibletravel.org)

## Revisión teórica para el análisis del éxito del gestor cultural teatral en el marco de la globalización

ESPINOSA, Fidel\*† y GONZÁLEZ, Erika

*Universidad de Guanajuato.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El presente trabajo tuvo el objetivo de realizar un análisis teórico de los rasgos gerenciales del gestor cultural teatral y su éxito empresarial y de la relación entre dichas variables y diseñar la investigación para probarlo. Primeramente se presenta una revisión teórica de las variables propuestas, inicialmente sobre la globalización, el gestor cultural en lo general y después en lo teatral, después sobre los rasgos gerenciales y finalmente sobre el éxito empresarial.

La conclusión del análisis del estado del arte permitió identificar que los rasgos gerenciales del gestor teatral y el éxito empresarial parecen estar relacionados, correspondencia que se buscará comprobar empíricamente.

Con base en lo anterior se realizó el planteamiento del problema de investigación, con las preguntas, el objetivo general y los particulares, para después proponer un modelo conceptual de la relación entre las variables lo que permitió profundizar en el diseño empírico de esta investigación.

**Producción, Arte, Globalización, Gestor Cultural Teatral**

### Abstract

This work aimed to make a theoretical analysis of the management features of theatrical cultural manager and your business success and the relationship between these variables and design research to prove it. First a theoretical review of the proposed variables initially on globalization, the cultural manager in general and then presents the theatrical, then over the managerial traits and ultimately on business success.

The conclusion of the state of the art analysis identified that the management features of the theater manager and business success appear to be related, seek correspondence tested empirically.

Based on the above approach to the problem of research was done with the questions, the overall objective and individuals, and then propose a conceptual model of the relationship between variables which allowed deeper empirical design of this research.

**Production, Art, Globalization, Cultural Theatre Manager**

**Citación:** ESPINOSA, Fidel y GONZÁLEZ, Erika. Revisión teórica para el análisis del éxito del gestor cultural teatral en el marco de la globalización. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:261-270

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: fidel\_gerardomx@yahoo.com.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

En la actualidad deberíamos ver el teatro como una clave para la solución de múltiples problemas sociales, desde su origen el teatro ha sido un generador de conciencias, catalizador e impulsor social. Pero aún con sus múltiples beneficios sociales, es una expresión artística que corre un fuerte riesgo de extinguirse. Por ello la intención de la investigación es la de detectar cuáles son las competencias específicas para lograr del arte escénico teatral un éxito empresarial. Le corresponde al gestor cultural teatral desarrollar habilidades específicas para poder dedicarse a la gestión en la industria del arte escénico. ¿Qué es lo que lleva al productor teatral a llevar el arte escénico a generar producciones exitosas?

Ubicar la visión empresarial y artística que se debe tener para saber que, como y cuando producir. Por esta razón tenemos que considerar que aún ante las adversidades y la globalización se debe producir teatro. Derivado de lo anterior desarrollar el perfil integral del gestor cultural teatral para que finalmente más personas, empresarios, inversionistas pudieran comenzar a producir más y mejor teatro acercando el arte escénico teatral a las sociedad, y generando una cultura que aporte al desarrollo del país, sin perder el objetivo de fortalecerlo como una empresa confiable.

## Objetivos, metodología

El objetivo del estudio fue realizar un análisis teórico del tema de las rasgos gerenciales que requiere un gestor cultural teatral, el éxito empresarial teatral frente a la globalización con la finalidad de construir un marco teórico y proponer un modelo conceptual de la relación entre dichas variables y diseñar la investigación para probarlo.

Desde el punto de vista conceptual, el estudio busca responder las siguientes preguntas de investigación: ¿qué características debe tener el perfil del gestor cultural teatral para lograr el éxito empresarial frente a la globalización?, ¿cómo se desarrolla el gestor cultural teatral para impulsar el arte escénico teatral como empresa?, para finalmente determinar, ¿cuál puede ser una metodología para fortalecer el perfil del gestor cultural teatral, para lograr tener éxito empresarial?

Es importante señalar que la presente investigación es un análisis preliminar que no pretende ser exhaustivo, sino más bien precedente sobre el estado del arte en que se encuentra el tema de la globalización como antecedente a una investigación empírica sobre el gestor cultural teatral y el éxito que puede alcanzar como empresa.

Con base en lo anterior, los objetivos particulares fueron hacer una propuesta metodológica que defina el perfil integral que requiere el gestor cultural teatral para alcanzar el éxito; determinar un método asequible que permita a los interesados fortalecer su preparación para involucrarse de manera positiva en el desarrollo de proyectos exitosos. Determinando características comunes y coincidentes entre gestores culturales activos con casos de éxito para finalmente determinar la metodología y variables a desarrollar en el proyecto.

Las técnicas que se utilizaron para realizar este análisis comparativo fueron la revisión de la literatura y el análisis documental. Como primera etapa analizaremos las necesidades del gestor cultural teatral frente a la globalización y la influencia social que alcanza el arte escénico teatral en la sociedad para determinar posteriormente que características deberá desarrollar un gestor cultural teatral para alcanzar el éxito empresarial en un mundo globalizado.



## Marco teórico conceptual

### Globalización y arte escénico

El término globalización se refiere a “tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobre pasa las fronteras nacionales” (DRAE, 2006). Así pues, el acceso a la información y las intercomunicaciones permiten hoy en día acceder a un mercado de oferta y demanda virtual con la facilidad de comprar de forma inmediata en cualquier parte del mundo y acceder rápida mente a conocer sucesos, las crónicas y hechos mundiales desde numerosas ópticas y matices por el libre movimiento de la información (Aguilar, 2008). Cabe destacar que existen estudios en donde las artes escénicas no se encuentran como opción para disfrutarse en los espacios de ocio de las personas, ya que la frecuencia de uso se ha visto limitada o restringida, según los entrevistados, por el uso de internet, incluso considerando que las nuevas generaciones perciben que ver la televisión. Es estar sin hacer nada según se subrayó en la Conferencia Internacional de Gestión Cultural (AIMAC), (Pérez, 2011). A realidad es que el negocio de las artes es el que tiene menor demanda laboral, no encontramos tantos teatros, como negocios, clínicas, oficinas, etc. (Ohiri, 2012). En nuestro días el espacio cultural, es influenciado por las líneas del cambio globalizador, resulta un núcleo de expresión característica de las transformaciones. Vinculando representaciones socioculturales que requiere el proceso de globalización. (Moguillansky, 2011).

Referente al tema de la globalización es donde los gobiernos toman una mayor relevancia ya que las organizaciones artísticas generalmente se fundan, dependen, de los presupuestos de este para su realización.

Y es tal el movimiento de tendencias en general que lejos de ver en el arte una inversión para generar una mejor cultura reducen los presupuestos, por lo que se tiene que recurrir a otro tipo de inversionistas, hasta llevar las realizaciones por voluntarios. Frente un mundo tan cambiante es necesario reflexionar los cambios en las funciones, dirección y competencia desde los conceptos básicos gerenciales capaces de aplicarse a la resolución de los problemas que pudieran presentarse para la creación de una obra (Cray, 2007). En la primera mitad del siglo XX, la cultura se veía como un freno para el desarrollo, no es hasta las conferencias de la UNESCO de Venecia en 1970 y de México en 1982, que cambia esta visión y se convierte en un valor estratégico en beneficio del progreso. Durante este tiempo, se determina una evolución en la sociedad, apoyada en el desarrollo de las tendencias en las tecnologías de la información (TIC). El valor estratégico que alcanza la información, aporta al desarrollo de cualquier disciplina, logrando una aportación como principales agentes de cambios (Cárdenas, 2007).

### Arte escénico teatral

La Real Academia de la Lengua nos presenta la siguiente información referente al teatro: Teatro (Del lat. *theātrum*, y este del gr. *θέατρον*, de *θεᾶσθαι*, mirar).m. El que, por contraposición al que pretende la identificación del espectador con las emociones de la obra, intenta que esta cause en aquel, reflexiones distanciadoras y críticas por medio de una técnica apoyada más en lo narrativo que en lo dramático.(RAE, 2015). En lo que concierne a esta investigación se han considerado algunos conceptos como aportación en lo que al teatro se refieren.El teatro es comunión más que comunicación, el teatro está hecho de un «soñar conjunto » entre profesionistas, público, comentaristas, historiadores, lectores, espectadores, reunidos para hablar el teatro y hablar del teatro (Meyran, 2008).

El INEGI describe al teatro como Exhibición literaria que comprende las obras concebidas para ser representadas en un escenario. Para Luis de Tavira, el teatro es el arte de la persona, porque a través de discursos permite experiencias intensas entre las comunidades cálidas, y alimenta el espíritu; es la historia de lo humano y la primera circunstancia de reunión que posibilita relaciones estrechas y personales, además es el creador de la conciencia, para formar sujetos libres que aviven una democracia.

El estado que guarda el arte escénico teatral en la actualidad no ha variado mucho ya que estas tendencias de involucrar a la sociedad no son realmente nuevas, ya en 1918 Arcy Macay, publicó que llevó producciones de artes escénico en pequeñas ciudades de los Estados Unidos apoyado por el gobierno ya que veían una importante influencia en el crecimiento y estilo de vida de las comunidades, la comunidad se encargaba de acondicionar alguna capilla de la iglesia o bien algún salón que les permitiera establecer el concepto teatral. Eran trabajos de tiempo completo y se remuneraba poco pero era una forma de compensar el tiempo invertido en estas actividades, las entradas a las obras de teatro se cobraban y era por este medio que se permitían el poder pagar salarios a las personas que participan. Alguno de los problemas que enfrentaron estas producciones fue el pago de los impuestos, por lo que se tuvieron que crear cajas o fondos para poder separar las cantidades correspondientes (Macay. 1918).

Otro ejemplo de esto es la Unión Soviética que en la Guerra Civil Rusa de 1917 al 22 el teatro se fortaleció al realizarse en masas, aprovechando momentos específicos como lo eran sus desfiles militares, homenajes a los caídos y cuando ganaban batallas.

En las conmemoraciones se llevaron a cabo diversas propuestas teatrales por las mismas circunstancias daban paso a la improvisación. (Prokhorova, 2014). De la misma manera en México el teatro tiene origen desde sus culturas prehispánicas, había representaciones a través de rituales creando espacios de acción porque la síntesis expresada en los símbolos se presenta dramatizada, y en movimiento; la cual conduce hacia una manera de actuar” (Toriz, 2011).

Cabe señalar que para el teatro se vuelve complejo también el tema de marginación como sucede con el teatro de los latinos en Estados Unidos es aún más ignorado que otros, esto debido al sentido de pertenecer a un segmento de por sí marginado. (Santana, 2015). Un gran apoyo en nuestros días es precisamente que en la actualidad las redes sociales son determinantes para hacer promoción importante de un proyecto artístico convirtiéndose en el medio para llegar a la sociedad (Namur, 2011).

### Gestor Cultural

Hoy en día corresponde al gestor cultural tener vocación artística, esta vocación impulsala cultura desde lo micro hasta macro, sin importar si la producción va dirigida de manera local, nacional o internacionalmente (Kirchberg & Zembylas, 2010).

En gestor cultural desarrolla talentos más complejos, debido a la falta de presupuesto asignado a los proyectos (Cray, 2007). Por lo que es importante de personalizar las organizaciones artísticas para tener éxito y que los proyectos trasciendan o que pasa cuando se tiene una producción en donde el creador de la misma tiene que dejar el proyecto (Paris, 2014).

Coincide con el desarrollo de la European Culture Association en donde la asociación se enfoca a las industrias dirigidas a la creatividad las cuales tienen que formar un giro de productoras de arte como empresas emprendedoras para poder colocar en el mercado la obra en producción. (Namur, 2011). Por ello, la formación académica de gestores culturales debe contemplar especialización de algún campo de acción (Mariscal, 2006). Para las necesidades actuales no basta con la preparación académica, el gestor cultural deberá desarrollar su carisma el cual generalmente es utilizado en los líderes (Conger & Kanungo 1998). Aunado a ello los líderes culturales son personas que tienen fuertes historias de vida participando en el sector cultural, e involucrándose en diversas actividades relacionadas a la cultura (Sutherland & Gosling, 2010). Más que la formación integral de un gestor cultural, realiza un proceso de registro de elementos comunes en distintas áreas que atraviesa (Mariscal, 2006).

Quien ejecuta una producción es el líder, ya sea para una obra artística o un empresarial, en sí no hay una lista detallada de características y criterios de gestión para el establecimiento de los componentes del Gestor Cultural Teatral, hay funciones y responsabilidades dentro de la producción teatral que puede ser definidas (Rhine, 2006). No es de sorprenderse que las actividades básicas de un Productor teatral giren en torno a decisiones de empleos, asignación de proyectos, pagos, entrenamiento y posibilidades de crecimiento (Mariscal, 2006).

### Modelo de gestor cultural

En México se ha comenzado a dar importancia a los alcances del perfil del gestor cultural, incluso con un modelo de perfil del gestor cultural (Mariscal, 2006).

Luis Mariscal presenta su propuesta o perfil de la Licenciatura para formar especialista en la organización social de la cultura y a su vez gestores culturales, forman al aspirante en los siguientes rubros:

### Análisis de la realidad

- Detectar problemas, oportunidades y necesidades
- Prospectiva y creación de mundos posibles
- Conocimiento y manejo de:
  - a) Teorías y metodologías,
  - b) Legislación y normatividad
  - c) Relaciones sociales
  - d) Información de campo
  - e) Tecnología de información

### Intervención de la realidad

- Diseño de estrategias de intervención
- Adquisición y administración de recursos
- Operatividad de las acciones
- Evaluación y sistematización

### Modelo de gestor cultural teatral

La gestión cultural se ha involucrado con diversas áreas según los intereses de quienes la llevan a cabo, en su mayoría desde el factor meramente económico o administrativo.

Teniendo como intención impulsar el arte para acercarlo al público, independientemente que este genere un ingreso o no. Por lo que visualizando el arte ante la globalización es necesario apoyar en las habilidades o el gusto de quien lo lleve a cabo, enfocándose de forma integral.

Es así como definir el perfil del gestor cultural teatral juega un papel determinante en el crecimiento de los proyectos escénicos, no solo para la realización y el montaje sino también para el tema de los alcances, la permanencia y la atracción del público objetivo. Múltiples factores que intervienen para que un productor teatral tenga éxito con la producción seleccionada, no solo basta con un amplio conocimiento para la administración empresarial, se requieren de múltiples factores que intervienen para lograr esa visión exitosa y el desarrollo adecuado del proyecto.

Se ha considerado el planteamiento que propone Antony Rhine por definir de manera completa habilidades que se deben plantear para el desarrollo gestor cultural teatral. El estudio lo realiza en 2004, distribuyendo en su primera etapa un instrumento de encuesta a 396 salas de teatro en Estados Unidos, seleccionando al azar, tanto del Directorio de Teatro (publicado por Grupo de Teatro Comunicaciones) y la Asociación Americana de la Comunidad Teatros. Todos los teatros fueron identificados como teniendo un encuestado con toma de decisiones y autoridad sobre la contratación; la encuesta iba dirigida a quienes toman decisiones e incluyó una serie de preguntas acerca de la importancia de los rasgos la hora de contratar a los niveles superior de gestión en el teatro (Rhine, 2006). En su estudio seleccionó primero las áreas en las que cualquier productor teatral debe cubrir de forma integral considerando los aspectos administrativos y de desarrollo mismos que fortalecen el perfil del productor teatral.

Aunque estos rubros no los mando a los encuestados, lo realizo con la intención de facilitar el estudio y generar rubros para poder encasillar las habilidades que se pudieran derivar del mismo

### Éxito empresarial

En términos generales el arte escénico teatral tiene diversas formas de medir el éxito en la producción, se considera como factores los llenos del público o el tiempo que logra una obra durar en cartelera. Puede darse el caso que un montaje sea verdaderamente exitoso por su contenido una obra bien llevada pero no precisamente favorecida por la asistencia del público. En México se tienen registradas obras se logra con más de 15 años aunque quizá el contenido no sea netamente cultural o tienen un una línea abiertamente comercial como comedias musicales o comedias ligeras. Lo cierto es la detección de ciertos rasgos gerenciales del productor o gestor cultural teatral lo que puede influir para que la producción pueda aún sin ser una gran inversión colocarse en el gusto de la audiencia. El éxito empresarial se ve directamente relacionado con ciertas características o rasgos gerenciales en un estudio presentado por Rhine una vez definidos los nueve rubros por los que se deberán establecer las habilidades, de acuerdo a los volúmenes de respuesta promedio cada una de las características en relación con la preparación requeridas según los participantes, de donde se obtienen las gestiones gerenciales que debe tener un productor teatral, para llevar a cabo su actividad (Rhine, 2006). Para esta investigación consideraremos los llenos totales del público, largas temporadas en cartelera y la venta de la producción para llevarla a provincia en gira.



**Figura 1** Fuente elaboración propia: basada en los 9 rasgos gerenciales de Rhine.

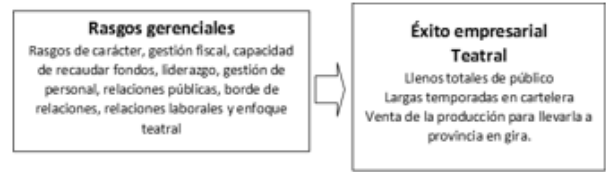
En el mismo contexto las gestiones culturales que detecto Rhine en su estudio surgen de un listado de todas las gestiones que debe llevar a cabo un productor teatral de las cuales se deriva la siguiente tabla:

**Gestiones gerenciales de un Productor Teatral**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades de comunicación</li> <li>• Entusiasmo</li> <li>• Resolución de problemas</li> <li>• Presupuestos</li> <li>• Visión</li> <li>• Credibilidad</li> <li>• Tiempo gerencial</li> <li>• Seguridad</li> <li>• Manejo de objetivos</li> <li>• Madurez</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Manejo de conflictos</li> <li>• Presentación profesional</li> <li>• Relación con donantes</li> <li>• Limite de crecimiento</li> <li>• Servicio al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Limite de liderazgo</li> <li>• Relaciones publicas</li> <li>• Reclutamiento de personal</li> <li>• Proyección de flujo de efectivo</li> <li>• Conciliador</li> <li>• Contrataciones</li> <li>• Relaciones corporativas</li> <li>• Entrenamiento</li> <li>• Estructura laboral</li> <li>• Años de experiencia</li> <li>• Conocimiento de leyes laborales</li> <li>• Manejo de quejas</li> <li>• Relaciones laborales</li> <li>• Negociaciones contractuales</li> </ul>
---	--

En la tabla se muestra algunas de las habilidades de gestoría que los encuestados plantearon desde su experiencia (Rhine, 2006).  
3 Modelo propuesto

Los rasgos gerenciales están directamente relacionados con el éxito empresarial, ya que estos permiten que logran una mayor facilidad en lo productores para llevar las gestiones necesarias.



**Figura 1** Modelo propuesto. Fuente: elaboración propia

**Metodología a aplicar**

Con la metodología del presente proyecto de investigación, se pretende definir las acciones y habilidades específicas (rasgos gerenciales) que el Gestor Cultural Teatral debe desarrollar y trabajar para alcanzar el éxito en cualquier puesta en escena a producir. Conociendo las acciones y también el perfil que deberá desarrollar a lo largo de su carrera profesional, para lograr en el arte escénico una empresa exitosa, capaz de permanecer y crecer en el mundo de los negocios.

**Participantes**

Para el proyecto de investigación se pretende analizar a un grupo de productores teatrales de manera integral y con resultados empresariales en el medio artístico similares. Posteriormente hacer un comparativo en sus experiencias con el o los resultados exitosos a lo largo de sus vidas. Teniendo la visión del arte escénico como una empresa capaz de generar empleos, utilidades, productos, etc.

Para el desarrollo del proyecto de investigación se han definido como variables los rasgos gerenciales del productor y el éxito empresarial. El instrumento de aplicación será la realización de una serie entrevistas semi-estructuradas que nos permitan abordar diversos aspectos en el desarrollo de sus producciones, en sus profesiones y en sus historias de vida con base en el modelo de Rhine.

## Perfil de los participantes

El perfil de selección de los participantes deberá ser contemporáneo, es decir que sus producciones se estén realizando en el mismo periodo de tiempo y que tengan activo por lo menos 1 montaje. Se hará una selección de cuatro productores en México y dos productores extranjeros.

## Instrumento

Con base en el modelo de Rhine se diseñará una guía de entrevista a profundidad, así como las variables de éxito empresarial que se definieron, estableciendo en una entrevista semi estructurada, la cual permita que el entrevistado genere información, para posteriormente ser comparada. La duración de la entrevista puede ser variable pero aproximadamente oscilara en 120 minutos., se definirá la realización de 12 a 18 preguntas abiertas de acuerdo a una guía de entrevista, en donde a los participantes se les permita fluir información la cual se distribuirá en 3 etapas:

- a) Antecedentes como individuo
- b) El momento actual como productor e individuo
- c) Visión en la proyección del arte escénico

## Conducción del estudio y análisis de los datos

Para ello las entrevistas se llevarán a cabo en oficinas de los entrevistados o bien se les hará la invitación a un espacio con un ambiente como y relajado en donde se pretende una plática casual, la cual será grabada para lograr contener la mayor información para análisis. La información de las entrevistas será capturada, transcrita y codificada con el software Atlantis de acuerdo al modelo de Rhine.

## Conclusiones y discusión

El objetivo del estudio fue realizar un análisis teórico del tema de los rasgos gerenciales que requiere un gestor cultural teatral, el éxito empresarial teatral frente a la globalización con la finalidad de construir un marco teórico y proponer un modelo conceptual de la relación entre dichas variables y diseñar la investigación para probarlo. Lejos de que el mundo se habrá a las propuestas artísticas pareciera que cada vez se limita el arte ante la globalización, los medios electrónicos truncan la participación de las nuevas generaciones en las propuestas artísticas vivenciales, cada día es más común que la gente se ausente de las salas teatrales. Por ello es necesario apoyar y detectar cuáles son las habilidades o el gusto de quien lleve a cabo, una producción que está generando éxitos, que logra agotar funciones aun con todas las limitantes sociales (inseguridad, economía, etc.). Es imperante analizar la propuesta teatral artística y enfocarse de forma integral a lo que estos empresarios se han arriesgado a crear y no únicamente en la frialdad del mercantilismo artístico, ya que este ocasiona un deterioro o prostitución del arte. Pero si definir la interrelación que tiene para la promoción, y sus múltiples posibilidades de crecimiento. El arte se explora para generar emociones como perspectiva de comunicación, es indiscutible el individuo que lo enfrenta, independientemente que su apreciación pueda ser positiva o negativa, el simple hecho de estar frente a una expresión artística, su vida jamás volverá a ser la misma. El resultado de mejores producciones teatrales y de mayor acercamiento del público al arte será un impacto social que permita comenzar a generar conciencia, y mejorar la visión de la sociedad en un mundo globalizado y esto se puede lograr solo con el apoyo del arte

## Contribución

Esta investigación pretende identificar las competencias que desarrolla un productor teatral, para tener un éxito empresarial, considerando como base el estudio de Rhine, en donde nos muestra las habilidades en las que debe desenvolverse para estar dentro del negocio del teatro. En donde el gestor cultural teatral debe tender a facilitar los programas artísticos y es a través del liderazgo que se abre un abanico de posibilidades. La intención de determinar el nivel y profundidad de intervención de la gestión cultural en las artes es para lograr crecer la industria artística y respaldar las producciones hasta sus últimas consecuencias. Esta investigación ambiciona un interesante resultado del estudio y análisis de la información que es establecer la capacidad del gestor o líder cultural de facilitar el arte para generar una mejor cultura en el entorno social. Logrando hacer recursos viables para que la gente se sume en determinando momento al proyecto que se está realizando, incluso no solo como espectador sino para alcanzar otro tipo de apoyos, económicos y alcances artísticos.

## Referencias

- Aguilar, A. Q. (2008). GLOBALIZACIÓN, CULTURA Y DISEÑO. (Spanish). Revista Cultura De Guatemala, 29(2), 150-153.
- Cray, D., & Inglis, L. (2011). Strategic Decision Making in Arts Organizations. Journal Of Arts Management, Law&Society, 41(2), 84-102. doi:10.1080/10632921.2011.573444
- Cray, D., Inglis, L., & Freeman, S. (2007, Winter2007). Managing the Arts: Leadership and Decision Making under Dual Rationalities. Journal of Arts Management, Law & Society. pp. 295-313.
- De Cárdenas Cristia, A., & Jiménez Hernández, N. (2007). Acceso universal a la información: globalización, cultura y alfabetización. (Spanish). Acimed, 15(1), 1.
- Kirchberg, V., & Zembylas, T. (2010). Arts Management: A Sociological Inquiry. Journal Of Arts Management, Law& Society, 40(1), 1-5. doi:10.1080/10632921003641190
- Mariscal Orozco, J. (2006). Formación y capacitación de los gestores culturales. (Spanish). Apertura: Revista De Innovación Educativa, 6(4), 56-73.
- Moguillansky, M. (2011). Globalización, Cultura y Sociedad. Cambio cultural, Generos discursivos y estructuras de sentir. (Spanish). Andamios, 8(17), 323-344.
- Namur, M. (2011). Redes, producción, identidad: Experiencias de un gestor cultural. (Spanish). Revista CIDOB D'afersInternacionals, (95), 89-99
- Ohiri, C. (2012). Promoting Theatre Business Through Good Contacts And Theatre Business Ethics. InsightsTo A ChangingWorldJournal, (2), 43-54.
- Paris Thomas, & Leroy Frédéric, (2014). Managing Transition in an Artistic Company with entrepreneurial management Journal of Arts Management, Management & Organization. pp. 42-54
- Prokhorova, T., & SHAMINA, V. (2014). School for Democracy: Interactive Theater in Soviet and Post-Soviet Russia. Comparative Drama, 48(1/2), 59-73
- Rhine, A. S. (2006). A Great Confusion in Theater Management. Journal Of Arts Management, Law & Society, 36(1), 33-47.

Rhine, A. S. (2007). The MFA in Theater Management and the MBA: An Examination of Perspectives of Decision Makers at Theaters in the United States. *Journal Of Arts Management, Law&Society*, 37(2), 113-126.

Sutherland, I., & Gosling, J. (2010). Cultural Leadership: Mobilizing Culture from Affordances to Dwelling. *Journal Of Arts Management, Law&Society*, 40(1), 6-26. doi:10.1080/10632921003603984

Toriz P. Martha (2011) Teatralidad y poder en el México antiguo – Primera Edición Conaculta [www.conaculta.gob.mx/PDF/inegi/ENCCUM2012.pdf](http://www.conaculta.gob.mx/PDF/inegi/ENCCUM2012.pdf) (Mayo, 2015)

Santana, A. (2015). Teatro Latino en los Estados Unidos: la estética teatral de Migdalia Cruz. (Spanish). *Cuadernos De Literatura*, 19(37), 361-379. doi:10.11144/Javeriana.CL19-37.tleu

Meyran, D. (2008). « Una lectura del tiempo sobre el tiempo » o el teatro como modelo sociocrítico de lectura de la historia. (Spanish). *Kañina*, 32(1), 73-80.



## Creación y transferencia del conocimiento en una organización pública

MEJÍA-ROCHA, Mónica Isabel\*†

*Universidad de Guanajuato. Fraccionamiento el Establo Marfil s/n C.P. 36000 Guanajuato, Gto.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El tema central que guía este trabajo de investigación alude al conocer de qué manera se identifica, adquiere, transforma y distribuye el conocimiento en una organización pública. El método del presente trabajo se basa en el paradigma propuesto por Paramo (1999) "Reconstrucción de la Totalidad", intentando conocer la realidad del hecho que se estudia. Trabajo de tipo cualitativo, inductivo y transversal, que se apoya en ciertos elementos cuantitativos. Para la investigación de campo se utilizaron herramientas tales como: la observación no participante, cuestionarios y análisis documental, así como el levantamiento de cuestionarios al interior y exterior de la organización. Los resultados de la investigación refieren a que aun cuando la organización analizada, realiza acciones que de creación y transferencia del conocimiento, no todas las realizadas tienen esta intención, o son planificadas con este fin.

### Conocimiento, creación, transferencia

### Abstract

The main theme of this research study is to ascertain how knowledge is identified, acquired, transformed and distributed in a public organization. The methodology of the study is based on the paradigm proposed by Paramo (1999), "Reconstruction of the Totality", and is aimed at finding the reality of the fact being studied. It is qualitative, inductive and cross-sectional, aided by certain quantitative aspects. For the field work, tools such as non-participatory observation, questionnaires and documental analysis, as well as questionnaires used inside and outside the organization, were used. Results of this research point that even though the organization analyzed, it actions that create and transfer knowledge, not all have this intention or are planned for this purpose.

### Knowledge, creation, transfer

**Citación:** MEJÍA-ROCHA, Mónica Isabel. Creación y transferencia del conocimiento en una organización pública. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:271-282

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: monica\_mr47@hotmail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Desde el comienzo de la historia de las organizaciones se dado siempre el interés por mejorar sus procesos, (Argyris y Schon, 1978; Nonaka, 1991; Kogut y Zander, 1992), lo anterior tiene bastante sentido, al considerar la importancia del conocimiento en el mundo organizacional desde inicios del siglo pasado. en la sociedad del conocimiento (Angulo, E. y Negron, M., 2008), donde procesos tales como la creación y la tranferencia del conocimiento son vistos como elementos determinantes para el logro de los objetivos organizacionales (Mejía y Colin, 2013).

Las organizaciones deben contener elementos en su interior que les permitan crear y transferir el conocimiento que se encuentra en su ambiente interno y externo (Nonaka y Takeuchi, 1995) , pues esté, el conocimiento no solo le permite a las entidades adecuarse al contexto incierto e incontrolable en el que se desarrollan (Chin, 2003) más aún, bien utilizado, le da la posibilidad de actuar adecuadamente hacia el logro de sus objetivos y éxitos (Argyris y Schon, 1978; Kogut y Zander, 1992; Canals, 2003 y Senge, 1994); no así, son varias las organizaciones actuales (González, Joaquín y Collazos, 2009), que no reconocen de manera clara y precisas los lineamientos a seguir para crear y transferir conocimiento.

La dirección, según Drucker (2005), deberá de cerciorarse de la aplicación y ejecución del conocimiento en la organización que representa. El uso del conocimiento y la información permiten a las entidades innovar, eficientar y posicionar sus productos y servicios en el mercado, lo que desencadena en una nueva economía en donde las personas y su conocer representan un elemento estratégico para el logro de resultados organizacionales óptimos (León, Castañeda y Sánchez, 2007).

El conocimiento (Vargas, 2008), en una organización le permite a esta, adaptarse a las exigencias de su entorno.

El presente trabajo tuvo como objetivo general el identificar de que manera una organización publica, de la administración del municipio de Guanajuato crea y transfiere el conocimiento a su interior, así como analizar los elementos organizacionales que promueven dichos procesos.

Trabajo de tipo transversal y cualitativo, que apoyado con algunos instrumentos de tipo cuantitativo, se enmarca en cuatro grandes etapas: La primera que consistió en la revisión del estado del arte y la conformación teórica que dará el sustento al mismo a través de la revisión de textos, revistas y publicaciones de corte científico, se conformó el marco teórico determinado así los nodos de la investigación al igual que los postulados que pretenden dar respuesta a los mismos;

La segunda, que centró su atención en el diseño metodológico para la observación del objeto de estudio; la tercera parte, trabajo de campo y análisis de datos, para posteriormente en la cuarta etapa, cloncluir con la elaboración de conclusiones e informe.

## Revision de literatura

Uno de los efectos de la Sociedad de la Información ha sido la necesidad imperiosa de seleccionar, procesar y transformar los datos en conocimiento. En 1993, Peter Drucker, afirmó que los procesos de aprendizaje dirigidos dentro de las organizaciones favorecen la transformación de la información en conocimiento para su utilización.

La información por sí sola es difícil de definir, el delimitar a los datos de la información y del conocimiento es un proceso complejo (Davenport y Prusak, 1999).

Afirmando que los datos son observaciones puras, que hacen las personas, y que su valor y pertinencia de estos, para la generación de información lo dan las personas, es decir las personas convierten los datos en conocimiento como resultado de un proceso de reflexión y síntesis de estas. Lo complejo de dicho proceso, radica en mucho, a la implicación indispensable de las personas en esto. Wiig (2000), advirtió que la secuencia de los datos, información, conocimiento y sabiduría, no siempre se dan de manera lineal y que los discontinuos entre estos son los que permiten delimitar a cada uno del otro.

Intentando abordar sobre esta conversión de datos en conocimiento, algunos autores hablan de know – how (Leibowitz y Beckman 1998, Sena y Shani 1999), a lo que refieren como el conocimiento específico que le da habilidad y pericia a una persona para desarrollar con facilidad y eficiencia una labor determinada, convirtiéndolo en un “experto” en tal acción, que a su vez permite la generación de nuevas experiencias e información, es decir un re continuo de este continuo.

### **Conocimiento: características y clasificación**

Nonaka (1991), sugirió la clasificación del conocimiento en dos, lo anterior atendiendo al tipo de organización que se tratará, es decir, las que median su desarrollo en base a la eficacia, eficiencia y reducción de costos, utilizaban un conocimiento estructurado; mientras que las organizaciones que se enfocaban a atender los requerimientos de sus clientes utilizaban un conocimiento subjetivo, el cual surge con la experiencia de sus empleados. A partir de la aseveración anterior, varios autores (Badaracco 1991, Blacker 1993, Cook y Yanow 1993, Hedlund 1994 y Spencer 1996) admiten y comentan sobre la clasificación del conocimiento en tácito y explícito

El conocimiento, proceso humano de construcción creativa, dependiente de la experiencia y óptica del individuo que lo crea (Von Krogh, 1998), dinámico que se orienta a a un fin.

Tiwana (2002), describió tres categorías de conocimiento: Conocimiento fundamental (core knowledge), conocimiento esencial para la operación de la organización, pero no representa en sí, una ventaja competitiva; Conocimiento avanzado (advanced knowledge), representa superioridad a la compañía frente a sus competidores, sólo en algunas áreas; y Conocimiento innovador (innovative knowledge), conocer que logra diferenciar favorablemente a la organización ante sus competidores, colocándola como líder al menos en su propio sector.

Sveiby (1998), consideró que el conocimiento puede ser tácito, debido a que cada significado del mismo es vulnerable a las experiencias particulares de la persona que lo posee; dinámico, debido a que se orienta a la acción, es capaz de generar nuevos conocimiento, transformarse y en la mayoría de los casos se perfecciona; delimitado, atendiendo a los esquemas de creación existentes en el cerebro humano que lo procesa; y movable, debido a su capacidad de transferencia entre las personas.

Tiwana (2002), describió tres categorías de conocimiento:

- a) Conocimiento fundamental (core knowledge), conocimiento esencial para la operación de la organización, pero no representa en sí, una ventaja competitiva.
- b) Conocimiento avanzado (advanced knowledge), representa superioridad a la compañía frente a sus competidores, sólo en algunas áreas.

c) Conocimiento innovador (innovative knowledge), conocer que logra diferenciar favorablemente a la organización ante sus competidores, colocándola como líder al menos en su propio sector.

Mientras unos autores han clasificado al conocimiento por su naturaleza, otros lo han hecho desde su nivel de importancia en el actuar de las organizaciones, lo cual permite al contrastar estas dos dimensiones tener una mejor referencia para la identificación y determinación del mismo en las organizaciones.

### Fuentes, creación y transferencia del conocimiento

Con la intención de considerar las acciones que pueden permitir la obtención de conocimiento en la organización, Tobin (1996), ha sugerido lo siguiente:

Comprar conocimiento, refiriendo a la adquisición de productos y nuevos empleados, inversión que generalmente se prevé a largo plazo;

Alquilar conocimiento, cuando este se requiere por tiempo determinado y de corto plazo, considerando las subcontrataciones de terceros, es decir, valuadores o consultores.

Creación de conocimiento propio, resultado de la investigación y expansión debido al uso de los recursos propios de la entidad.

Así mismo, Sveiby (1998), sugirió las siguientes fuentes de conocimiento para las organizaciones:

a) Las personas, con su experiencia, resultado de su interlocución con el exterior y su formación propia;

b) Las organizaciones, es decir a través de su Cultura, Procesos, Know – how y Capital Intelectual.

c) El entorno, considerando a los clientes internos, gobernanzas, comportamiento socio económico del mercado así como el resultado de investigaciones científicas.

Atendiendo a lo anterior, podemos subrayar que este elemento intangible como tal posee características que lo califican como un elemento con vida y que son varios los detonantes para la generación del mismo.

Nonaka y Takeuchi (1995), para muchos considerados como los precursores de la G.C., afirmaron que las firmas capaces de innovar serían las que sienten sus acciones en la creación del conocimiento organizacional, para tal efecto han sugerido una secuencia para la creación de conocimiento en una organización, a través de su Espiral del Conocimiento ( Figura 1), en donde advierten además, que el conocimiento habrá de distinguirse en dos dimensiones su creación, la epistemológica, en donde se considera la naturaleza como tal de este elemento y la ontológica, que considera el contexto en donde se genera el conocimiento, pudiendo este darse en lo individual y grupal, es decir desde las personas hasta los grupos y organizaciones.

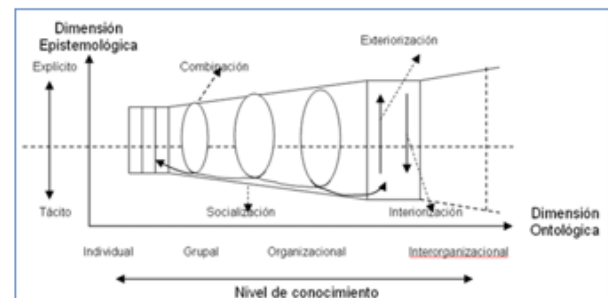


Figura 1 Espiral del Conocimiento

En la figura anterior se observa, como el conocimiento es un proceso que inicia en lo individual y se desplaza en una interacción cada vez mayor, en forma de espiral que para su desarrollo, según los mismo autores las organizaciones que deseen aplicarla a sus procesos, deberán por lo menos contener en sus características: intención, autonomía, capacidad de reinención, información suficiente y procesos simplificados.

Del modelo anterior se concluye que las acciones propias de la creación del conocimiento que se identifican según las dimensiones mencionadas:

### Epistemológica

Transferencia del conocimiento (tácito) y la sistematización del mismo, para evitar que este elemento desaparezca en caso de que un colaborador se retire de la organización.

### Conformación del conocimiento explícito.

### Ontológica

Trabajo colaborativo, para la transmisión del conocimiento y creación del nuevo conocimiento, lo anterior a través de prácticas tales como juntas de trabajo y comunicación entre los colaboradores, entre otras.

Relaciones inter organizacionales, esto por la comunicación que se dé con clientes y proveedores.

Así mismo en la siguiente figura (2), se muestra desde otra óptica, en la misma espiral, las fases de la creación del conocimiento, según estos autores.



Figura 2 Fases de la creación del conocimiento

En la anterior figura, se puede ver que las fases para la creación del conocimiento según estos autores, son las siguientes:

1. Socialización (tácito a tácito): Refiere a la adquisición de conocimiento a través de la compartición de experiencias entre las personas a través de pláticas informales, exposiciones orales, tradiciones, acompañamiento, imitación y práctica.
2. Combinación (explícito a explícito): Consiste en la creación de conocimiento a partir de la suma de dos o más conocimientos explícitos y puede observarse en distintas maneras, es decir, correos, conversaciones telefónicas, videoconferencias, reuniones, reordenamiento o clasificación de bases de datos.
3. Exteriorización (tácito a explícito): Refiere al proceso de transformar el conocimiento tácito de la experiencia humana en explícito, es decir hacer tangible lo intangible, no tan fácil como los anteriores, sus herramientas de apoyo más frecuentes para esta fase con los elementos que permiten la explicación más general, conceptos, metáforas, analogías, hipótesis y modelos.

4. Interiorización (explícito a tácito): Creación del conocimiento en la operación, es decir la aplicación de lo explícito en la práctica. Se observa el análisis de las experiencias adquiridas para la generación del nuevo conocimiento tácito en las personas, se apoya en los manuales de operación y los esquemas. Significa el cierre de una onda en la espiral y el inicio de otra, que se supone de mayor dimensión a esta que termina.

De igual manera, se puede afirmar que el desafío palpable del conocimiento tácito es el descubrir cómo identificarlo, producirlo, transferirlo y administrarlo, aun cuando las TIC's pueden facilitar dichas acciones, esta la primera, identificación, resulta complejo.

El conocimiento de una organización, según Davenport y Prusak (1998), resulta de un proceso: generación de conocimiento, codificación de conocimiento y transferencia. Así mismo, Cope (2001) refiere a la obtención del conocimiento como un proceso activo en el que participan los colaboradores y que se incrementa a través de su actuar constante en dinámicas tales como: trabajo en equipo, asistencia a congresos, convenciones, etc., mientras que la codificación supone el hecho de ordenar este conocimiento de manera legible y entendible, es decir accesible a las personas que lo requieran en la organización.

Algunas de las herramientas y fuentes más representativas en el proceso de la Gestión de creación y transferencia de conocimiento pueden ser (Nieves y León, 2001): Informes, bases de datos, bases documentales, reportes, artículos, intranets, software, bibliotecas digitales, sistemas de expertos, patentes, rutinas y normas de operación, entre otras.

Los mapas del conocimiento, son diagramas que permiten identificar de manera "visual" la ubicación del conocimiento en la organización.

Un mapa de conocimiento puede presentarse en variadas y diversas formas, pero en su diseño deberá de contemplar al menos (Gordon, 2000 y Stanford, 2001):

- Los procesos y actividades fundamentadas
- La información y conocimiento necesario para llevarlas a cabo
- La identificación de personas (clientes internos, clientes externos socios), que proveen esta información y conocimiento
- La forma en que las personas utilizan la información y conocimiento que tienen disponible.

### Metodología

Estudio de tipo cualitativo con apoyo de algunos elementos cuantitativos, en donde a través de la etnometodología se pretenderá analizar por qué las personas implicadas en el objeto de estudio hacen lo que hacen, se utilizaran las entrevistas semi – estructuradas, la observación no participante, además de la revisión de documentos propios de la dependencia analizada, que inducirán al acercamiento a este objeto, con el enfoque de la hermenéutica.

Debido a que los estudios de corte cualitativo (Ruiz, 2003), pretenden analizar lo observado, más que generalizar o comparar con otros, la determinación de una muestra es sublevado en este tipo de metodología, en donde se elige una muestra intencional, es decir los participantes que se analizaran no serán seleccionados al azar, sino más bien y en muchos de los casos de manera intencional.

## Estudio de caso

El estudio de caso (Creswell, 1994), refiere a el tipo de análisis donde un objeto es acotado en tipo y espacio, en donde de manera minuciosa se observan e interpretan los elementos de interés, lo anterior con el apoyo de: entrevistas, observaciones y análisis de información en documento o electrónico que aluden a la operación de lo que se intenta describir.

Este tipo de análisis, toma relevancia para las investigaciones de tipo social (Stake, 1998), debido a que su fin es observar al objeto de estudio de manera particular y única. Así mismo, Yin (2004), afirma que este tipo de análisis es empírico debido a que investiga un objeto a fondo y en su entorno, se trata de analizar desde distintas fuentes y se apoya en fundamentos teóricos anteriores para diseñar las guías de acción para la recolección de datos e información que le permitan resolver la o las interrogantes en cuestión.

## Unidades de Observación

Según Eyssautier (2002), las unidades de análisis son los elementos estructurales de la hipótesis que se encuentran representados por objetos, personas o el comportamiento de los mismos.

Para este trabajo de investigación, las unidades de análisis fueron: Textos, bibliotecas, documentos y demás documentos propios de la dependencia analizada.

## Instrumentos para la recolección de información

- Observación
- Entrevista
- Mapas del Conocimiento

- Cuestionario

## Validez y confiabilidad

Para la validación de los resultados se empelara la triangulación de información (Norman Denzin, citado por V. Janesick, 1998, en Álvarez-Gayou, 2003 y Ruiz, J., 1999).

## Trabajo de campo

El trabajo de campo se realizó durante casi seis meses en la dependencia analizada, donde se revisó la información documental de tal organización con la finalidad de conocer al objeto de estudio desde esta visión ; se aplicaron instrumentos tales como cuestionarios para medir el trabajo en equipo y el liderazgo, de igual manera se utilizó una guía de entrevista semi estructurada y al no existir como tal mapas del conocimiento se realizó un formato mismo que fue llenado por cada uno de los colaboradores de la institución;

## Resultados

Para analizar la forma en que la dependencia crea y transfiere el conocimiento, se partió de identificar la visión y misión de la organización, así como el conocimiento de estas entre los colaboradores. Lo anterior nos permite identificar la existencia de un saber el cómo se intenta dirigir tal institución, en donde se rescata la importancia que esta muestra hacia la eficiencia y calidad, concientizándose también de la importancia de contener personal capacitado y formado a su interior.

Se indago entre los colaboradores sobre su conocimiento de la visión y misión organizacional, se encontró que el ninguno de los colaboradores dice “no conocer la misión y visión de la organización”, un 20% dice estar “de acuerdo y muy de acuerdo” en la afirmación inicial, mientras que la mayoría.

Es decir el 80% de los encuestados aseguro estar “bastante de acuerdo” en conocer la visión y misión de la organización. Lo anterior se analizó para observar lo sugerido por Peter Senge (1994), al suponer que las organizaciones para el conocimiento deben de tener entre otras características una visión que sea compartida entre los colaboradores, así mismo, Stoner, Freeman y Gilbert (1996) afirman que un buen líder se percatara de que sus colaboradores conozcan la misión y visión organizacional. En lo analizado se comprobó que los colaboradores conocen de dichos elementos organizacionales, lo cual supone que se conoce el sentido de la organización.

Durante el estudio de campo se observó que en la organización estudiada, se realizaban prácticas que reflejan la socialización del conocimiento es decir la transferencia del conocimiento, de tácito a tácito, a través de pláticas informales, rutinas, seguimiento y demostraciones; o anterior debido que aun cuando se dan reuniones formales con el equipo de trabajo, el espacio físico de las oficinas es reducido y siete de los colaboradores comparten una oficina y sus escritorios de trabajo se encuentran próximos unos de otros, esta condición promueve la compartición del conocimiento tácito.

A través de un cuestionario sobre trabajo en equipo, se analizó su percepción acerca de que con la intención de que se cumplieran los objetivos de la organización y compartirían su experiencia con los demás colaboradores, observando que aun cuando se considera un equipo de trabajo consolidado, sólo el 50% de los encuestados dijo estar de acuerdo totalmente de acuerdo en la disposición de la compartición del conocimiento y la mitad de la muestra no lo considero así, lo anterior confirma lo dicho por Bautista, Morgan y Romero (2010).

Al suponer que el conocimiento y su “posesión” sigue siendo visto como factor de estabilidad laboral entre los miembros de la organización que lo poseen.

Considerando dentro de la compartición del conocimiento las reuniones de trabajo, se analizó la percepción de los colaboradores en cuanto a la productividad de las mismas, obteniendo que al total de la muestra opinaron que las reuniones de trabajo siempre tengan un resultado favorable, así mismo se indago sobre su postura general en cuanto a las decisiones acordadas en lo colectivo, obteniendo que el sentir general de los colaboradores en cuanto a las decisiones tomadas en el bien de los objetivos organizacionales se dan de manera colectiva.

Intentando observar la confianza o libertad con la que cuentan los colaboradores para aportar ideas para mejorar el trabajo o innovar en el mismo, se observó que aún cuando existe la posibilidad de la aportación de ideas, de lo anterior la mayoría de los colaboradores (60%) dijo estar de acuerdo, lo anterior da sentido a la parte ontológica de la creación del conocimiento (Nonaka y Takeuchi, 1985). Intentando reforzar el cuestionamiento anterior, se preguntó sobre la posibilidad de que los colaboradores puedan opinar y ofrecer solución a los problemas que conciernen a la organización, obteniendo que las respuestas aún cuando fueron variadas, el 80% de los encuestados acepto poder opinar u ofrecer solución a los problemas organizacionales.

La combinación o sistematización de conocimiento, explícito a explícito, puede observarse a través de bases de datos, correos, conversaciones, así como el reordenamiento de datos, es decir el convertir información en conocimiento (Davenport y Prusak (1998); se observó que una de las funciones principales de esta dependencia consiste en la elaboración de informes o reportes.



Lo anterior, desde datos obtenidos por prestadores del sector turismo de la entidad u otras dependencias y que posteriormente a través de estos se informa a clientes internos y externos de manera periódica sobre la situación o pronóstico de la actividad turística en períodos determinados. Algunas de las evidencias que respaldan lo anterior.

De lo anterior se puede afirmar que la organización centra su atención en lo que Nonaka y Takeuchi denominarían la combinación del conocimiento, debido a que crean más conocimiento a partir de otros explícitos, exteriorizan conocimiento, es decir transforman en conocimiento tácito a explícito, debido la mayoría de sus procesos y actuare están documentados y explicados a manera detallada en los manuales de procedimientos mostrados y analizados durante la visita de campo;, así mismo promueven la interiorización, debido a que estos los manuales de procedimientos, permiten la compartición del conocimiento y aplicación de lo “ya probado” y plasmado en estos documentos a la operación, para la retroalimentación de proceso y mejora de los mismos. De igual manera se pudo observar que la dependencia promueve la codificación y almacenamiento adecuado de los conocimientos organizacionales.

La creación del conocimiento en la operación, es decir de tácito a explícito, es decir el análisis de experiencias adquiridas para la generación del nuevo conocimiento son apoyados en los manuales de operación o esquemas, que aún cuando no se encontraron esquemas como tal y manuales de operación propios de cada puesto de trabajo, si se encontrarón manuales para la realización de algunas funciones.

## Conclusiones

La importancia de este trabajo en la Administración Pública radica en la manera en la que las organizaciones públicas que administran un recurso tan importante como es la actividad turística de la entidad, debe de prever la posibilidad de cambios de personal en por lo menos cada tres años, tiempo que dura la Administración del Municipio y que al momento de estas suplencias de recursos humanos el “saber hacer” de la organización es importante contenerlo al interior de la misma de manera tácita más que explícita y sobre esto mismo, el conocimiento explícito considerar la importancias de los nuevos ingresos humanos que se den en la organización, debido a que estos con sus experiencias traerán en definitiva elementos intangibles que permitirán el acrecentamiento y modificación del conocimiento existente en la misma.

Con este trabajo, se pudo conocer que la dependencia analizada, si realiza acciones de creación y transferencia de conocimiento, mostrando de manera imperante la codificación de conocimiento tácito en explícito, que se da la compartición del conocimiento debido al equipo de trabajo que se observó durante el trabajo de campo, así mismo se pudo constar que el líder conoce el sector que regula y por lo tanto es capaz de guiar y dirigirlos con bases fundamentadas en su experiencia, lo cual coadyuva a que su liderazgo sea definido y reconocido los trabajadores, características que favorecen la creación y transferencia de conocimiento, elementos que impactaran favorablemente en el logro de sus objetivos organizacionales y generación de niveles más alto de competitividad en su campo de actuación.

La falta de acciones que muestren la interiorización del conocimiento pueden en mucho deberse al cambio constante de Directivos en la dependencia (3 años, cada administración del Gobierno Municipal), pues las formas de operar o dirigir siempre tendrán alguna varianza entre un dirigente y otro, lo que puede no dar continuidad a los procesos previos de creación y transferencia de conocimiento, inhibiendo así mismo el crecimiento de la organización en su dimensión epistemológica y consecuentemente su dimensión ontológica, lo anterior contrastando los postulados sobre la Creación del Conocimiento por Nonaka y Takeuchi, 1995.

Los elementos organizacionales que contribuyen a la creación y transferencia del conocimiento en la dependencia analizada encontrados fueron: un estilo de liderazgo de tipo democrático, inspirador e integrador que ejerce el Director de la dependencia; el Capital Intelectual, pues posee personal formador profesionalmente y con experiencia en el sector turismo y en la dependencia, la poca rotación de personal que se da en la misma; las instalaciones, herramientas de trabajo y Tecnologías de información con que cuentan para el desempeño de actividades, así como el Capital Relacional que se da a través de la relación existente con sus interlocutores directos. Aunado a lo anterior el trabajo en equipo que se da al interior de la organización permite la compartición y creación de nuevo conocimiento, desde las bases del conocimiento tácito y explícito.

Las tareas de creación y transferencia de conocimiento en una organización, incluyen algo más que el uso adecuado de Tecnologías de Información, implica la confianza y cooperación de las personas que se encuentran incluidas en la organización, mismas que deberán de compartir una visión organizacional y desenvolverse en un ambiente de aprendizaje continuo desde lo individual y lo colectivo.

## Referencias

Álvarez – Gayou, J. (2003). *Cómo hacer investigación cualitativa. Fundamentos y metodología*. México: Paidós.

Angulo, E. y Negron, M. (2008). Modelo holístico para la gestión del conocimiento. *Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales* Vol. 11, pp. 38 – 51. Recuperado de: [www.revistanegotium.org.ve](http://www.revistanegotium.org.ve)

Argyris, C. (1999). *Conocimiento para la acción. Una guía para superar obstáculos del cambio en la organización*. México: Granica.

Argyris, C. y Schon, D. (1978). *Organizational Learning: A theory of action perspective*. M.A.: Addison Wesley

Badaracco, J. (1991). *The Knowledge Lick: Competitive Advantage Through Strategic Alliances*. Boston: Harvard Business School Press.

Blacker, F. (1993). Knowledge and the theory of organizations: Organizations as activity systems and the reframing of management. *Journal of Management Studies*, Vol. 30, pp. 863 – 884.

Canals, A. (2003). *La G.C.* Barcelona. Recuperado de: <http://www.voc.edu/dt/2025/Index.html>

Chin, T. (2003). *Las organizaciones en un nuevo entorno globalizado*. México: Mc Graw Hill.

Cook, N. y Yanow, D. (1993). *Culture and Organizational Learning*. *Journal of Management Inquir* (2)4. Recuperado de: <http://jmi.sagepub.com/content/2/4/373.abstract>

Cope, M. (2001). *El conocimiento personal: un valor seguro*. Madrid: Prentice Hall

Davenport, T. y Prusak, L. (1999). *Ecología de la información. Porque la tecnología no es suficiente para lograr el éxito en la era de la información.* México: Oxford University Press.

Drucker, P. (1993). *Post Capitalist Society.* Estados Unidos: Harper Business

Drucker, P. (2005). *La administración en una época de grandes cambios.* (2ª ed.) Buenos Aires: Sudamericana.

Eyssautier, M. (2002). *Metodología de la Investigación: Desarrollo de la inteligencia.* México: ECAFSA

González, A., Joaquín, C. y Collazos, C. (2009). *Karagabi Km model: Modelo de Referencia para la Introducción de Iniciativas de G.C. en organizaciones basadas en conocimiento.* *Ingeniare, revista chilena de Ingeniería* 2(17). Recuperado de: <http://www.scielo.cl/pdf/ingeniare/v17n2/art11.pdf>

Gordon, J.L. (2000). *Creating knowledge maps by exploiting dependent relationship.* *Knowledge-based systems* Vol. 33, pp. 169 – 190. Recuperado de: [www.akri.org/papers/es99a.htm](http://www.akri.org/papers/es99a.htm)

Hedlund, G. (1994). *A model of knowledge management and the N-form Corporation.* *Strategic Management Journal.* Vol. 15, pp. 73 – 90. Recuperado de: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.v15:2%2B/issuetoc>

Kogut, B. y Zander, U. (1992). *Knowledge of the Firm, Combinative, Capabilities and the Replication of technology.* *Organization Science,* Vol. 3, pp. 383 – 397.

León, S.M., Castañeda, V.D. Y Sánchez, A.I. (2007). *La gestión del conocimiento en las organizaciones: procesos y métodos para medir.*

Acimed. (15,3). Recuperado en <http://bvs.sld.cu/revistas/aci>

Liebowitz, J. y Beckman, T. (1998). *Knowledge Organizations: What every manager should know:* Boca Raton: CRC Press

Nieves, L. Y. y León, S.M. (2001). *La gestión del conocimiento: una nueva perspectiva en la gerencia de las organizaciones.* *ACIMED VOL. 9(2),* PP. 121 – 126. Recuperado de: [http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol9\\_2\\_02/aci04201.htm](http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol9_2_02/aci04201.htm)

Nonaka, I. (1991). *La empresa creadora de conocimiento.* *Harvard Business Review,* Recuperado de: [http://biblioteca.ucn.edu.co/repositorio/Especializaciones/Esp.Psicologia-Organizacional/Desarrollo-Potencial-Humano/documentos/La\\_empresa\\_creadora\\_de\\_conocimiento\\_ok.pdf](http://biblioteca.ucn.edu.co/repositorio/Especializaciones/Esp.Psicologia-Organizacional/Desarrollo-Potencial-Humano/documentos/La_empresa_creadora_de_conocimiento_ok.pdf)

Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995). *La organización creadora de conocimiento. Como las compañías japonesas crean la dinámica de la innovación.* México: Oxford.

Sena, J. y Shani, A. (1999). *Intellectual Capital and Knowledge Creation: Towards and Alternative Framework.* Obtenido el 14/09/2011, de: [http://scholar.google.com.mx/scholar?q=Intelectual+Capital+and+Knowledge+Creation+%2B+sena+%2B+shani&hl=es&as\\_sdt=0&as\\_vis=1&oi=scholar](http://scholar.google.com.mx/scholar?q=Intelectual+Capital+and+Knowledge+Creation+%2B+sena+%2B+shani&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholar)

Senge, P. (1994). *La quinta disciplina.* Buenos Aires: Granica

Spencer, J. (1996). *Making Knowledge, Collective Practice and Penrose Rents.* *International Business Review,* Vol. 3 pp. 4.

Sveiby, K. (1998). The new organizational wealth: managing and measuring intangible assets. San Francisco: Berrett – Koehler Publishers.

Von Krogh, G. (1998). Care in Knowledge Creation. California Management Review, Vol. 40 (3), pp. 133 – 153. Recuperado de: <https://www.alexandria.unisg.ch/publications/30617/L-en>

Wiig, K.M. (2000). Knowledge management: An emerging discipline rooted in a long history. Boston: Butterworth – Heinemann.

Tiwana, A. (2002). The knowledge management toolkit: orchestrating IT, strategy, and knowledge platforms. New Jersey: Prentice Hall.

Tobin, D. (1996). Transformational Learning: Renewing your Company through knowledge and skills. New York: John Wiley.

## Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial

VICENTE-PINACHO, Aurea Judith\*†

*Universidad Nacional de Catamarca: UNCA*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

La gestión empresarial esta dedicada a mejorar la eficacia y eficiencia de los activos de las empresas desde los recursos materiales, humanos, técnicos financieros; en la dinámica de hacer más eficiente su utilización la teoría financiera está en una búsqueda de conocimiento para optimizar su uso, promueve mayores márgenes de utilidad, hay dos aspectos fundamentales como son la liquidez y la solvencia de las empresas que son indicadores que muestran la capacidad de pago de las entidades económicas y que pueden favorecer o afectar la dinámica de crecimiento en las cuales se establece mayores ventas, la presente investigación aborda la gestión financiera al interior a la empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores en el sector de uso frecuente, en relación a la rentabilidad organizacional mediante un modelo de correlación para conocer cuál es la incidencia de la gestión financiera en la generación de liquidez y de rentabilidad así los recursos se ejecutan en recursos productivos, rentables y generadores de valor, permitiendo al mismo tiempo el despliegue de objetivos estratégicos de la empresa y con ello ser el instrumento de crecimiento y desarrollo social de la economías por la generación de empleo y pago de impuesto al estado.

**Gestión, eficacia, eficiencia liquidez, solvencia, rentabilidad**

### Abstract

Business management is dedicated to improving the effectiveness and efficiency of corporate assets from the material, human, financial, technical resources; in the dynamics of streamlining its use of financial theory is on a quest for knowledge to optimize their use, promotes higher profit margins, there are two fundamental aspects like liquidity and solvency of the companies that are indicators showing the ability payment of economic and can promote or affect the dynamics of growth which is set higher sales, this research entities address the financial management within the companies listed on the Mexican Stock Exchange in the field of common business in relation to organizational profitability through a correlation model to know what the impact of financial management in generating liquidity and profitability and resources running on productive, profitable and value-generating resources, while allowing the deployment of strategic goals of the company and thus be an instrument of growth and social development of the economy by creating jobs and paying taxes to the state.

**Management, effectiveness, efficiency, liquidity, solvency, profitability**

**Citación:** VICENTE-PINACHO, Aurea Judith. Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:283-292

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: aureaj@unca.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Las empresas son el motor de las economías en el mundo, la razón es que ellas generan un círculo virtuoso en el que se producen bienes para la satisfacción de necesidades de las personas, generan empleos y con ello se genera al Estado el pago de impuestos por parte de la empresa y del trabajador, su papel es vital para mejorar la calidad de vida de las personas, en primer lugar por la producción de bienes generan en sus consumidores satisfacción o mejor calidad de vida, y en segundo lugar generan un flujo de efectivo que vitaliza la economía de las personas y de las naciones, son las responsables de proveer de bienes y de generar empleos en los cuales podemos desempeñar nuestras capacidades y habilidades en sus diversas áreas funcionales (Chiavenato, 2007) por lo anterior el papel que desempeñan las empresas en la sociedad representa un efecto dómimo en la economía ya que generan ingresos para los empresarios, socios, acreedores, empleados, proveedores y para el Estado a través de los impuestos.

Como vemos la responsabilidad social de las empresas es enorme, dentro de las economías, evaluar la rentabilidad desde el punto de vista de la gestión empresarial implica que se evalúe la liquidez empresarial la cual podemos definir como la capacidad de las empresas para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo y la solvencia como la capacidad de pago en el largo plazo (Ochoa, 2013), a partir de los conceptos anteriores se determina el ciclo de económico empresarial por ello se comparan con los signos vitales de las personas, debido a que muestran cual es el estado de la empresa para que atienda sus obligaciones con proveedores, acreedores, empleados, socios, dueños, accionistas incluso el estado.

Si la empresa no tiene dinero líquido para afrontar sus compromisos genera un efecto dómimo negativo en toda la economía al dejar de pagar a sus acreedores estos también dejaran de pagar sus compromisos, y en la economía se volvería un caos, sin embargo, las entidades económicas con solvencia pueden pagar sus compromisos ya que pueden convertir sus activos financieros tradicionalmente los activos circulantes en efectivo y con ello generar condiciones de crecimiento y desarrollo, una empresa con salud financiera tiene la capacidad de ser más eficiente, productiva y por ende con mayor capacidad de generar ingresos lo que mejoraría la recaudación del impuesto al estado y generaría más empleos lo que incide en mejoras condiciones para las economías en general.

Por ello es importante conocer la relación entre la financiera y de la generación de indicadores óptimos de liquidez, solvencia y rentabilidad por lo que se llevó a cabo un estudio con empresas que cotizan en la Bolsa de Valores Mexicana en el sector de uso frecuente para conocer la correlación de un modelo de evaluación de la rentabilidad desde la perspectiva de la gestión financiera con base en sus estados financieros, los resultados son alentadores respecto a que hay una relación positiva alta entre las variables en cuestión

## Desarrollo de Secciones y Apartados del artículo con numeración subsecuente.

### Marco Teorico

La gestión financiera de las empresas en el área financiera se mide mediante métodos verticales y horizontales (Cloy, 1996) la diferencia de los métodos radica en el periodo de tiempo a analizar, así la razones financieras el método que mide la gestión financiera en razón de tres variables que contienen indicadores que miden la productividad.

La eficiencia y el apalancamiento sin duda como menciona Carreño la gestión financiera se muestra en la medición de estos resultados que pueden ser favorables o no debido a las prácticas que se llevan a cabo en cada una de las entidades económicas, que para establecer un estándar de comparación lo que se hace es compararlas con las razones sectoriales para considerar adecuada o no la gestión, Damarco indica que la gestión financiera sin comparación sectorial es evidentemente útil sin antes comparar porque permite hacer una evaluación de la generación de la utilidades que genera beneficios a los diferentes grupos de interés, en razón de esta teoría y de la hipótesis planteada, los resultados de correlación mostraron resultados  $R=99$  lo que muestra una correlación positiva muy alta por lo prueba lo que el marco teórico sostiene y la razones financieras reflejan apoyado por el sistema de correlación y de programación lineal por lo que la hipótesis planteada que indica el establecimiento del Impuesto sobre la renta en razón de la gestión financiera, generara efectos positivos en la rentabilidad empresarial es cierta en razón de los indicadores financieros, además de dar respuesta a la hipótesis planteada se establecieron objetivos en los cuales se planeaba.

### **Métodología**

Para llevar a cabo la investigación se hizo revisión de la base filosófica sobre la cual desarrolló este trabajo tuvo un enfoque cuantitativo, es decir, tiene como referente el enfoque positivista, dicho modelo se construyó con información cuantitativa real generada por empresas sujetas al estudio con base en sus estados financieros con un enfoque deductivo además se considera que sea experimental.

Ya que se vislumbra en la generación del modelo con base a las necesidades de la empresas desde el punto de vista de gestión financiera lo que nos llevara a una constante experimentación para validar que sirva a otras empresas en estudio.

Se determinó la muestra tomando de la población de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana en el sector de uso frecuente tomando como base la fórmula estadística, la muestra finita para determinar el número de entidades económicas, respecto a la recolección de datos se desarrolló mediante diversas técnicas de investigación: la observación y análisis de la información de los estados financieros como son: Balance General, Estado de resultados, Flujo de efectivo y Estado de variación contable, publicados en la página de la bolsa de valores en México usando para ello la medición de la rentabilidad abordando tres aspectos, eficiencia, productividad y apalancamiento (Gujardo, 2007), de esta forma tenemos unidades de generación de conocimiento por categorías para efectos de codificación en la construcción del modelo,

Una vez generados los datos se vincularan los datos para interpretarlos considerando los conceptos teóricos de la gestión financiera y de la liquidez, solvencia y rentabilidad,. Para ello se calcularan en primer término las razones financieras, de cada una de la 25 empresas y se determinaran las razones financieras sectoriales, además se diseñó un instrumento de cuestionario para dar respuesta a cada ítem que pueda vincular el modelo de rentabilidad con el de gestión financiera una vez concluido se elaboró la interpretación mediante estadística descriptiva, mediante medidas de tendencia central como son moda, mediana , y media en el afán de conocer la distribución de los datos y de variabilidad para conocer la dispersión de los datos como son: rangos.

Desviación estándar y varianza con los resultados haremos la interpretación de cada variable para orientar el estudio en razón de los indicadores que se generen, de la misma forma se elaboró análisis de la dirección y el grado de valor individual de una variable para determinar que tanto se aleja de la media, para efectos de medir la confiabilidad se sometió el instrumento a la determinación del coeficiente alfa Cobrach, para efectos de validez y por último se instrumentó la correlación de Person para determinar si hay indecencia de la variables, y por último se elaboró regresión lineal, con ello se abordó el caso de estudio

## Resultados

Como objetivo general determinar los efectos que se genera la gestión financiera de las empresas respecto a la liquidez y rentabilidad, se desarrolló un modelo evaluación correlacional, el cual se elaboró en razón de los estados financieros de la empresas en cuestión midiendo 25 indicadores generados por el métodos horizontales con un periodo de análisis de tres años cada una para generar indicadores que muestran la gestión financiera.

En cuanto a la estructura Financiera del sector, existe una distribución más ecuánime entre los rubros de obligaciones de la empresa con terceros, uno de los principales medios de financiamiento a los que acceden las compañías de este sector, para capitalizar sus necesidades de financiamiento a corto plazo: son los proveedores que para el periodo de 2009 fue de 10.89% y aumentó para 2010 un 5%, ubicándose en 11.39%, sin dejar de lado los préstamos otorgados por instituciones bursátiles que representa 2.39% para 2009 y 1.34% para 2010, esta disminución de 1.05% se debe en gran medida al aprovechamiento de las compañías en el financiamiento con los proveedores y la falta de créditos en el sistema financiero debido a la crisis que enfrenta el país.

En términos generales el sector de consumo frecuente es estable en sus activos circulantes como en sus pasivos circulantes, ya que los primeros representan el 29.41% contra un 24.20% de pasivo a corto plazo; existe un margen de holgura de 5.21%, para hacer frente a los compromisos y contingencias que se pueden llegar a generar en el sector.

En lo que respecta a la liquidez, para éste sector en el año 2009, presenta una liquidez del 0.814, lo que significa que en este año de operaciones no tuvo la capacidad de cubrir sus pasivos a corto plazo, en el año 2010 tuvo una ligera recuperación del sector ubicándose en el 1.044, lo que significa que por cada peso que debe a terceros cuenta con 1.044, para hacer frente a sus compromisos, cabe mencionar que según la tendencia para 2011, se da un desplome en la razón de liquidez ubicándose en .354, lo que significa que no tiene liquidez.

La razón de solvencia se ubica 1.216 para 2009 y 1.599 para 2010, lo que significa que el sector cuenta con la cantidad suficiente de activos que pueden convertirse en líquidos para hacer frente a sus vencimientos de mediano y largo plazo, así como al pago de sus intereses, sin embargo para 2011 se espera una caída de la razón de solvencia de 0.448., como se puede ver en la tabla 1.

El activo es mayor que el pasivo circulante lo que nos indica que el capital de trabajo es positivo para el sector, sin embargo para 2011, se pronostica un capital de trabajo negativo, lo que puede provocar una insolvencia en el sector.

La rotación total de activo con respecto a las ventas se ubica en una rotación lenta de 1.192 veces en el periodo de 2009 y 1.010 para 2010, donde una ligera disminución, para 2011 se espera que la rotación del activo sea de 1.557 con respecto a las ventas.



La productividad de los activos totales es de 40.565% para 2009 y de 35.008% para 2010, es considerable la disminución de la productividad del activo 5.557%, esta disminución probablemente se dio por la depreciación mayor en los activos, para 2011 se espera que esta situación mejore y se espera un aprovechamiento de los activos totales del 51.681%.

La mayor productividad la encontramos en los activos circulantes, que sirven de apoyo al proceso productivo, ubicándose en 137.877% para 2009 y 119.447% para 2010, motivado por la disminución de efectivo e inversiones temporales, se espera que para 2011 la industria sea más productiva alcanzando niveles de 174.736%.

En lo que respecta al activo fijo, se alcanzaron niveles del 57.521% y de 49.521% en 2009 y 2010, no se está utilizando al máximo la capacidad instalada ya que los niveles no son los óptimos con respecto a las ventas, según la razón estándar se espera que para 2011 se dé una rentabilidad 73.385% lo que significa que se estarían aprovechando mejor los recursos.

La rotación de inventarios es otro indicador relevante para determinar la situación del sector en promedio este inventario se está vendiendo y reponiendo entre 8 y 6 veces cada 45 y 56 días en 2009 y 2010, este resultado no es congruente porque debería venderse más rápido ya que por el sector en el que nos encontramos que son artículos de consumo preferente (artículos de la canasta básica y otros de primera necesidad) su producción y adquisición por el consumidor final es más frecuente, que en algunas otras industria, se espera que para 2011 halla más dinamismo en la venta y recuperación del inventario llegando a 11 veces cada 23 días en el periodo.

La rotación de cuentas por pagar se realizó cada 51 y 63 días, es un tiempo aceptable para las empresas que cotizan en este sector ya que mientras más sean los días que conceden de financiamiento los proveedores mayores serán los aprovechamientos que puedan tener con el crédito, se espera que en 2011 esta situación de giro radical reduciendo los periodos de pago a tan solo 26 días.

En cuanto a la rotación de cuentas por cobrar para 2009 y 2010 se recuperó la cartera 20 y 16 veces en el periodo otorgando únicamente créditos a los clientes por 19 y 22 días respectivamente, lo que significa que el sector tiene una eficiente política de crédito con los clientes, en gran medida se debe al tipo de bienes que se comercian en estas compañías, que permite que sus clientes puedan vender al consumidor final los productos con mayor frecuencia.

Se espera que para 2011, la recuperación de la cartera sea más veces en el periodo 26 y que los días de créditos se reduzcan a 11, como consecuencia de la reducción de los días de gracia otorgado por los proveedores a las compañías del sector.

El ciclo financiero del sector en su conjunto se hace muy extenso e inadecuado ya que cada 64 y 79 días respectivamente se está colocando la mercancía y se está teniendo disponibilidad de efectivo, se espera que para 2011 se dé un revés favorable a esta situación reduciendo considerablemente el plazo del ciclo financiero a tan solo 34 días para vender los bienes y disponer del efectivo.

La situación anterior trae consigo que el ciclo de caja sea ineficiente, ya que no se cuenta con el ingreso suficiente para hacer el pago a los proveedores.

En lo que se refiere al crecimiento en ventas de 2010, tomando como base el año 2009.

El crecimiento del sector simplemente fue muy bajo, ya que no se rebasó los estándares de la inflación que para 2010 se ubicó en 4.40% (<http://www.banxico.org.mx>, 2010), las ventas en su conjunto de la industria únicamente crecieron 0.918%, para 2011 se espera un decremento aún mayor que el año anterior quedando en niveles de 0.879%.

La utilidad de operación con respecto a las ventas se ubica en un 11.078% y 11.253% lo que significa que los costos de operación han disminuido en un 0.175%, es una ligera disminución en términos generales, pero realmente si consideramos la magnitud de efectivo que se maneja en la industria, es un buen margen de disminución de los costos operativos, es destacable mencionar que para 2011, estos costos operativos sufrieran un aumento considerable lo que implica que la utilidad del sector disminuirá.

La utilidad que queda después de descontar todos los costos del sector es de 7.390% y de 6.88% para 2009 y 2010, para 2011 se espera que se dé un ligero aumento a 8.40%, es una utilidad de cierto modo baja porque los volúmenes de venta que se tiene es realmente alta debido a las actividades y al tipo de bienes que se producen y comercian en este sector.

La productividad del activo fijo es buena ya que en este sector, se tienen a una diversidad de giros, desde los que son netamente comerciales que no requieren grandes infraestructuras, a las grandes empresas industriales que requieren de ciertos activos en específico para llevar a cabo sus actividades se tiene una productividad del 12.48% en 2009, 9.83% en 2010, se dio una disminución de la productividad del activo fijo, sin embargo para el 2011 se espera que la rentabilidad aumente a un 17.78%, considerando que se adicionan otros productos financieros como (intereses ganados, ganancia cambiaria y otros productos).

En lo que respecta a la rentabilidad obtenida por los accionistas en el sector es superior a los instrumentos de renta variable que se encuentra en el mercado, ya que se toma como referencia la tasa libre de riesgo que para el 31 de diciembre de 2009 y 2010 se encontraba en 4.5% ([www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx), 2009) no es equiparable con una rentabilidad del 15.98% y 11.47% para 2009 y 2010, sin olvidar obviamente que viene implícito un riesgo mayor que el que se ofertan en el mercado de deuda.

Una vez concluido el análisis financiero del sector en su conjunto, se relacionaron en variables relacionadas en razón de la liquidez y finalmente conocer su relación mediante un modelo correlacional en cual arroja una correlación  $R=99$  muy alta, que implica que la gestión financiera está en razón de la liquidez, de la rotación de activos, cuentas por cobrar y del margen de utilidad lo que aprueba la hipótesis planteada que indica el establecimiento del Impuesto sobre la renta en razón de la gestión financiera, generara efectos positivos en la rentabilidad empresarial el modelo de regresión muestra que los la rentabilidad se eleva en razón de la gestión financiera y arroja un valor más significativo en relación de la rotación de activos con un indicador del 0.93 además se llevó a cabo un análisis implícito en el modelo correlacional de la incidencia de la liquidez y solvencia de las empresas sometidas a estudio esto sirvió para vincular la carga tributaria y la gestión financiera, la variable dependiente liquidez es explicada por la variable independiente Rotación de activos con un coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.9315$ ), lo que indica que el 93.15% de la variación de la variable dependiente liquidez es explicada por la inclusión de esta variable independiente. Al ser incluida la variable Rendimiento de activos circulantes en el modelo 2 se mejora el valor del coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.9521$ ).

Al ser incluidas tres variables independientes en el modelo 3, se obtiene un valor del (R2 = 0.9701) y finalmente el mejor modelo estimado se obtiene al incluir en el modelo a cuatro variables independientes obteniéndose un valor del coeficiente de determinación (R2 = 0.9818). Por lo que la ecuación quedaría de la siguiente manera:  $Liquidez (Y) = -0.53152 + 0.79027 (RC) - 9.5535 (RCC2) - 0.00102 (RR2) + 0.00818 (CT)$ .

Mediante el análisis elaborado también se dio respuesta a los objetivos planteados en el presente trabajo ya que la metodología elegida integro medir liquidez, solvencia además mediante correlación y programación lineal se usaron técnicas cuantitativas para medir los efectos de la gestión económica.

Con la información anterior podemos echar mano de la estadística y varias de sus herramientas por ejemplo las medidas de tendencia central y las medidas de variabilidad, así podemos decir respecto a la variable de liquidez que existe una liquidez adecuada en la mayoría de las empresas sometidas a análisis que el 43% de ellas muestra indicadores de liquidez superiores a la media y solo un 3% muestra indicadores de liquidez muy bajos pero con expectativas de mejoramiento en el largo plazo por la solvencia, respecto a la carga tributaria las empresas los resultados muestran una desviación estándar de 0.4 lo que representa una actitud desfavorable ya que afecta son indicadores de rentabilidad aunque no hay tanta dispersión.

Variable	Medidas de tendencia central				Medidas de variación		
	Mínimo	Máximo	Media	Mediana	Varianza	Desviación estándar	Coefficiente de variación (%)
1	-1.4110	3.5020	0.6363	0.4140	1.6264	1.2752	200
2	-1.5910	4.7160	1.0480	0.8020	2.9407	1.7148	163.63
3	-0.3007551	1.3987407	-1.481584	19570	2.8802	16971420.3	-347.06
4	0.3190	2.0400	1.2542	1.1260	0.4989	0.7063	58.31
5	-13.1330	156.0830	40.7664	33.8310	1271.77	35.6620	87.47
6	-124.1990	596.9660	132.7795	108.19	21669.10	147.27	110.91
7	-12.9070	392.3450	70.2038	51.70	7476.37	86.46	123.16
8	1	15	7.5000	6.50	13.3150	3.6491	48.00
9	17	101	55.1955	50.26	701.96	26.49	48.00
10	-8	415	107.2799	36.00	20206.54	142.14	132.50
11	2	92	52.8000	61.00	667.59	25.83	49.11
12	3	61	21.0461	14.50	327.90	18.10	86.04
13	4	123	29.0077	17.57	860.82	29.33	101.13
14	24	186	84.3888	78.50	1836.25	42.85	50.77
15	-54	153	31.8111	27.00	2829.31	53.19	168.26
16	0.8840	1.2580	1.0420	1.0180	0.0094	0.09	9.33
17	-23.30	28.8600	8.1001	9.68	105.89	10.28	126.92
18	-27.42	18.1810	2.8242	4.75	117.67	10.84	384.09
19	-26.1350	59.5280	10.1368	6.55	437.57	20.91	206.35
20	-21.5240	24.1570	5.1803	5.12	127.52	11.29	217.99

**Tabla 1** Medidas de tendencia central y de variación de veinticuatro variables de empresas de consumo preferente en México. Instituto de Estudios Universitarios. 2015

La utilidad de las correlaciones radica en la posibilidad de estimar las utilidades con base en una o varias variables. De esta manera, se encontraron correlaciones positivas y negativas significativas entre las veinticuatro variables medidas en las dieciocho empresas del sector preferente en México. La utilidad se asoció alta positiva y significativamente con el activo circulante ( $r=0.96 **$ ), es decir, la gestión financiera mostro una correlación alta en relación a la rotación de los inventarios ya que de ello depende la generación del flujo de efectivo así la hipótesis planteada acerca del establecimiento del Impuesto sobre la renta en razón de la gestión financiera.

Generara efectos positivos en la rentabilidad empresarial supone una relación directa con el activo circulante de 0.67 en relación al rendimiento en activos circulantes y de 0.6126 en rendimiento de activos fijos la sumatoria de las correlaciones positivas acumulan un resultado  $R= 0.99$  en cuatro variables de la estudiadas descritas anteriormente, y que se pueden apreciar en el cuadro dos, estos resultados favorecen la hipótesis planteada.

La utilización del descuento de flujos de caja (DFC) como método para la toma de decisiones de inversión y valoración empresarial está fuertemente consolidada, tanto a nivel académico como a nivel práctico. La literatura financiera moderna ha profundizado en distintas aplicaciones del método, como son las técnicas llamadas “free-cash-flow” (Damodaran, 2001; Copeland et al., 2000) en el campo de la valoración o conceptos como el “Economic Value Added” (Stewart, 1991), el valor financiero añadido (Rodríguez et al., 2001). El flujo de caja es un concepto fundamental en el ámbito económico y financiero, esencial para la gestión empresarial, siendo válido el método DFC para valorar empresas del sector de consumo preferente en México. En finanzas el valor de un activo se determina a partir de lo que se espera recibir de él. Como en todo negocio, el valor de la misma vendrá dado por los flujos de caja que esa empresa sea capaz de generar en el futuro.

El análisis de correlaciones entre las veinticuatro variables de dieciocho empresas del sector de consumo preferente en México se realizó por el método de Pearson y el modelo de regresión lineal se estimó por el método de selección de variables Stepwise (paso a paso) usando el programa estadístico SAS Versión 9.0 para Windows.

El mejor análisis de regresión estimado por el programa se efectuó en cuatro pasos considerando a la variable dependiente: liquidez e independientes a las variables: RC, RCC2, RR2 y CT.

En el primer modelo (Cuadro 1) del análisis de regresión lineal múltiple por el método de selección de variables Stepwise (paso a paso) del programa estadístico SAS, la variable dependiente liquidez es explicada por la variable independiente Rotación de activos con un coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.9315$ ), lo que indica que el 93.15% de la variación de la variable dependiente liquidez es explicada por la inclusión de esta variable independiente. Al ser incluida la variable Rendimiento de activos circulantes en el modelo 2 se mejora el valor del coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.9521$ ), al ser incluidas tres variables independientes en el modelo 3, se obtiene un valor del ( $R^2 = 0.9701$ ) y finalmente el mejor modelo estimado se obtiene al incluir en el modelo a cuatro variables independientes obteniéndose un valor del coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.9818$ ). Por lo que la ecuación quedaría de la siguiente manera:  $Liquidez (Y) = -0.53152 + 0.79027 (RC) - 9.5535 (RCC2) - 0.00102 (RR2) + 0.00818 (CT)$ .

Una vez aplicado el modelo de correlación se planteo la necesidad de medir la causa efecto de la variables que en suma arrojaron  $r= 0.99$  por lo que se desarrolló el método de regresión lineal y verificar los efectos de esta variables en razón de la hipótesis planteada.

## Conclusiones

Los resultados del estudio implican para las entidades económicas estrategias de gestión financiera para el cuidado y mejoramiento de los indicadores económicos.

Partiendo de la generación de un sistema de información adecuado y con la formalización de estados financieros que van desde el estado de situación financiera, estado de resultados y flujo de caja aunado a ello establecer un sistema de medición de la gestión financiera por métodos verticales u horizontales en razón de la información que tengan para generar la medición, análisis respectivo y acciones correctivas y con ello mantener el círculo virtuoso de beneficios a la sociedad generando fuentes de trabajo, satisfaciendo necesidades y pagando impuesto para favorecer la infraestructura del país, los resultados de esta tesis muestran la necesidad de que los directivos generen acciones en razón de que se mejoren su rotación de inventarios, la cuentas por cobrar, las cuentas por pagar, la rentabilidad antes de impuestos y cuidado especial en el gasto operativo.

Es útil mencionar que de los veinticinco indicadores que contiene la medición de la gestión financiera cuatro muestran una mayor significancia en relación con los flujos de efectivo los cuales son:  $\beta_0 = -0.53152$ ,  $\beta_1 = 0.79027$ ,  $\beta_2 = -9.5535$ ,  $\beta_3 = -0.00102$  en relación a la rotación de inventarios, rotación de cuentas por pagar.

## Referencias

- Hanlon, M. y. (2010). A review of taxes Reserch. Journual Of accouting an Economics, vol50 núm 2-3, 128-178.
- Administración. (2004). Administración. México: Cengage Learning.
- Administración. (2009). Administración, gestión de enfoques y proceso administrativo. México: Pearson.
- Arturo, A. S. (Economía Mexicana). Average Effective Tax Rates in México. 2005: Centro de investigaciones económicas.
- Banco de México. (21 de julio de 2012). Obtenido de Banco de México: <http://www.banxico.com.mx/politica-monetaria-e-inflacion/estadisticas/graficas-de-coyuntura/produccion-ventas-y-precios/producto-interno-bruto--desgl.html>
- Bazaldúa, A. (. (9 de Junio de 2014). Historia del ISR. México, Distrito Federal, México.
- Bergaman, M. R. (2005). Average effective Tax Rates in México. Economía Mexicana Centro de Investigaciones y Docencia Economicas, 185-215.
- Carreño, A. M. (2012 de 4 de 2014). Joaquin Maniu " compendio de la historia de la Real Hacienda de la nueva ESpaña". Recuperado el 10 de JUNIO de 2014, de Investigacióne Juridicas de la UNAM: [hppt://biblio.juridicas.unam.mx/libro.htm?1!=411](http://biblio.juridicas.unam.mx/libro.htm?1!=411)
- Centro Interamericano de Administracuiones Tributarias. (10 de Junio de 2014). Sistema Tributario Azteca. Recuperado el 10 de Junio de 2014, de <http://www.ciat.org/index.php/novedades/1022.html?task=view>: <http://www.ciat.org/index.php/novedades/1022.html?task=view>
- Chapoy, D. y. (1981). Introducción al Derecho Mexicano, Derecho fiscal. México D.F.: Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Cloy, B. P. (1996). The use o financial Accouting choice no support aggressive tax posicion. Journal, of accoting reserarch, vol 34, num 1, 23-43.
- Damarco, J. (2010). El principio de capacidad contributiva como fundamento y medida de los impuestos. Buenos Aires, Argentina: Tasca.
- Diario oficial de la Federación. (5 de febrero de 1981). Codigo Fiscal de la Federación. Diario oficial de la Federación, pág. México.

- Dumrauf, G. L. (2006). Finanzas Corporativas. Buenos Aires argentina: Alfaomega Grupo Editor.
- Dyrenge, S. H. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *Teaccoutind review* vol 83núm. 1, 61-82.
- Fernández, J. A. (2007). Las Finanzas en la empresa, información, análisis, recursos, planeación y reestructuración de las entidades. México, D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Flores, E. (2012). Trayectoria del impuesto sobre la renta en México. México: UNAM.
- Franzoni, F. (2012). Disminución del monto de los montos de los pagos provisionales del ISR. España: Intelegis.
- Griffin, R. W. (2011). Administración. México: Cengage Learning.
- Guajardo, C. (2007). Contabilidad para no contadores. México: Mc Graw Hill.
- Gupta, S. y. (1997). Determinants of tax variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal Data. *Journal of accounting and public Policy*, 1-34.
- Hanlon, M. y. (2010). "A review of tax research". Washinton: ETD.
- <http://www.banxico.org.mx>. (31 de Diciembre de 2010). Recuperado el 03 de Mayo de 2012, de <http://www.banxico.org.mx>: <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html>
- Jarach, D. (. (2013). El principio de capacidad contributiva como criterio esencial para una reforma esencial. Rios Granados: UNAM.
- Jones, G. (2010). Administración contemporánea. México: Mc Graw Hill.
- Madura, J. (2009). Administración financiera Internacional. México: Cengage Learning.
- Martínez Vera, R. (1971). A cincuenta años de la Ley Centenario. México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Martínez, S. (2009). "Distribución de la renta a través del sistema financiero Mexicano". Mexico: UNAM.
- México, B. d. (25 de Junio de 2008). Banco de México. Obtenido de Banco de México: <http://banxico.org.mx/Sieinternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idcuadro=CF103&sector=7&locale=es>
- Mill, I. (1998). Box- tax deferrals and Internal Revenue Service Adjustments. *Journal of Accounting Research* vol. 36 núm. 2, 343-356.
- Ochoa, G. (2012). Administración Financiera: Correlacionada con la NIF. México: Mc Graw Hill.
- Philips, J., & Pincus, M. y.-R. (2003). Earnings Management: New evidence based on deferred Tax Expense. *The accounting review* vol.78 núm. 2, 491-521.
- Rodríguez, L. (2012). Análisis de Estados Financieros. Español: Mac Graw Hill Higher Education.
- Rodríguez, R. (2011). Derecho Fiscal. México: Oxford University Press.
- Salgado, A. G. (30 de junio de 2008). <http://www.oem.com.mx>. Recuperado el 08 de mayo de mayo de 2012, de <http://www.oem.com.mx>: <http://www.oem.com.mx/laprensa/notas/n752335.htm>
- Sánchez, S. (2013). Apuntes de una Oveja Frelancera: Finanzas personales para gente independiente. México: Planeta.
- Secretaría De Hacienda y Crédito Público. (1957). *Compilación de Leyes del Impuesto sobre la renta 1921-193*. México: SHCP.

## Sustentabilidad de los invernaderos de la zona este del Valle del Mezquital, Hidalgo

CARBALLO-SÁNCHEZ, Álvaro\*†, HERNÁNDEZ-GÓMEZ, Diana, BLANCAS-OLVERA, Zoraida y MEJÍA-NÁJERA, Carlos

*Universidad Politécnica de Francisco I Madero*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El presente trabajo de investigación se desarrolló para analizar si los invernaderos ubicados en los municipios de Actopan, Ajacuba, El Arenal, Francisco I. Madero, San Agustín Tlaxiaca, San Salvador y Santiago de Anaya, Hidalgo, son sustentables en los aspectos tanto económicos, sociales y ambientales. Los invernaderos al ser un sistema de producción controlado, aumentan la efectividad de producción, pero no aseguran su sustentabilidad por tal motivo se desarrolla el presente trabajo en el cual se empleó la siguiente metodología: elaboración de un censo de los invernaderos en los municipios, aplicación de una encuesta en la que se contemplaron los aspectos sociales, económicos y ambientales, tratamiento y análisis de los datos obtenidos.

La contribución de este trabajo es contar con un censo y crear una base de datos socioeconómicos y ambientales de los invernaderos ubicados en los municipios analizados, para determinar si cumplen con las condiciones de sustentabilidad.

**Sostenibilidad, Responsabilidad socioeconómica, Responsabilidad ambiental.**

### Abstract

The present research project aims to analyze whether greenhouses located in the municipality of Actopan, Ajacuba, El Arenal, Francisco I. Madero, San Agustín Tlaxiaca, San Salvador y Santiago de Anaya, Hidalgo, are social, economic and environmentally sustainable. Although, greenhouses are controlled production systems and increase the effectiveness of production, they do not guarantee sustainability. In order to carry out this project the methodology structure was divided into three main stages: First, a census including the greenhouses in the city was elaborated. Second, a survey embracing social, economic and environmental aspects was administered. Third, the data obtained was analyzed and processed.

The contribution of this work is to have a census and create a database of economic and environmental data of greenhouses located in the municipalities analyzed to determine if they meet the conditions of sustainability.

**Sustainability, Socioeconomic Responsibility, Environmental Responsibility.**

**Citación:** CARBALLO-SÁNCHEZ, Álvaro, HERNÁNDEZ-GÓMEZ, Diana, BLANCAS-OLVERA, Zoraida y MEJÍA-NÁJERA, Carlos. Sustentabilidad de los invernaderos de la zona este del Valle del Mezquital, Hidalgo. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:293-303

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: acarballo@upfim.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El presente trabajo está dirigido a analizar si los invernaderos ubicados en los municipios de Actopan, Ajacuba, El Arenal, Francisco I. Madero, San Agustín Tlaxiaca, San Salvador y Santiago de Anaya, ubicados en la zona este del valle del Mezquital, Hidalgo son sustentables o no desde los puntos de vista económico, social y ambiental. La producción de alimentos al ser una de las actividades fundamentales para la sociedad, debería ser una actividad sustentable para asegurar el abasto alimentario, de ahí la importancia de determinar si la actividad productiva de los invernaderos es sustentable.

En la actualidad no se tiene información sobre la sustentabilidad de los invernaderos ubicados en el Valle del Mezquital, Hidalgo, por lo que este trabajo se aboca a recopilar y analizar información relevante para determinar las características de operación de los invernaderos establecidos en los municipios citados, con la finalidad de determinar si cumplen con las condiciones de sustentabilidad económica, social y ambiental. Mediante una encuesta se recabó información de los aspectos económicos, social y ambiental de los invernaderos.

Por lo que el objetivo de este trabajo es determinar si los productores de cultivos protegidos de los municipios de Actopan, Ajacuba, El Arenal, Francisco I. Madero, San Agustín Tlaxiaca, San Salvador y Santiago de Anaya, cumplen con los factores socioeconómicos y ambientales necesarios para lograr la sustentabilidad en la actividad de los invernaderos.

Las secciones en las que se divide este trabajo son: Antecedentes donde se expone la ubicación de los municipios estudiados, la situación actual del tema; Metodología; Resultados donde se expone la información obtenida y el análisis de ésta y finalmente las

## Conclusiones

### Antecedentes

Actopan cuenta con una superficie de 280.10 km<sup>2</sup>, representa el 1.33% de la superficie total del estado, sus coordenadas geográficas son 20° 16' 12" de latitud norte y 98° 56' 42" de longitud oeste del meridiano de Greenwich, se haya ubicado a 37 Km de la capital del estado. Se encuentra posicionado en la región del Pánuco, en la cuenca del Río Moctezuma, de la cual derivan dos subcuencas: la de Actopan que cubre el 46.92% de la superficie municipal y la del Amajac que riega el 53.08% restante. Su tierra es buena, húmeda y fértil, sin embargo en el municipio la lluvia se presenta con irregularidad y esto la hace una región con partes semisecas y con una agricultura pobre. El uso principal del suelo, es agrícola, pues de las 28,010 hectáreas que conforman el municipio, 24,265 se utilizan para tal efecto, aproximadamente un 87% de la superficie total, la agricultura por riego es de un 16.48% (4,000 hectáreas) y la agricultura por temporal un 26.08% (6,336 hectáreas). Las 3,745 hectáreas restantes, se utilizan principalmente para la producción ganadera.

Ajacuba cuenta con una superficie de 192.70 Km<sup>2</sup>, representa el 0.92 % de la superficie del estado sus coordenadas geográficas son 20° 05' latitud norte y 99° 07' de longitud oeste. Se encuentra a una altura de 2,180 metros sobre el nivel del mar, cuenta con manantiales de agua termal llamados Al Borbollon y Las Lumberas, así como las presas denominadas "Las Palomas, La Presa; Chinfil, El Rincón, El Caballo, Angostura"; cuenta también con jagüeyes. El suelo de este municipio se caracteriza por ser arcilloso, tepetatoso y semidesértico rico en materia orgánica y nutrientes; gran parte del suelo es destinado para la agricultura y pastizales, otra parte es agostadero.



El Arenal cuenta con una superficie de 125.90 km<sup>2</sup>, que representa el 0.60% de la superficie total del estado, se ubica a 20 kilómetros de la carretera número 85 Pachuca - Actopan se localiza entre los paralelos 20° 13' de latitud norte, 98° 55' longitud oeste, con una altitud de 2,040 metros sobre el nivel del mar. En su territorio se localizan dos ríos; el Panuco y Cuenca del río Moctezuma, así como algunos riachuelos y pozos. Su suelo es de la etapa mesozoica, de tipo calcáreo por tener cal en sus componentes; el uso del suelo es agrícola de temporal y agostadero

Francisco I. Madero cuenta con una superficie de 95.10 km<sup>2</sup>, lo que representa un 0.5% de la superficie total del estado, sus coordenadas geográficas son 20° 15' 20'' de latitud norte y 99° 00' 10'' de longitud oeste del meridiano de Greenwich, se encuentra ubicado a 53 kilómetros de la capital del estado. Sus principales fuentes de agua son pozos, estanques y un río. El suelo pertenece a la era mesozoica, de tipo castaño calcáreo, rico en materia orgánica y nutrientes; el uso principal de la tierra es agrícola, agostadero.

San Agustín Tlaxiaca Este municipio representa el 1.69% de la superficie del estado, con una extensión territorial de 354.6 km<sup>2</sup> se localiza a 19 km. de la ciudad de Pachuca, sus coordenadas geográficas son: en latitud norte de 20° 06' 52'' y en longitud oeste 98° 53' 12'', y se ubica a una altura sobre el nivel del mar de 2,340 metros. Cuenta con cinco corrientes de agua: 4 ríos y un bordo, presas y jagüeyes que son abastecidos con el agua de las lluvias y es únicamente la comunidad de Cuauhtepic de Pozos, la que cuenta con algunos pozos. El suelo pertenece a su etapa primaria, es de tipo semidesértico, rico en materia orgánica y en nutrientes. El uso potencial del suelo es en su mayoría de agostadero y agrícola.

San Salvador cuenta con una extensión territorial de 200.40 Km<sup>2</sup> y representa el 0.95% de la superficie del Estado, se encuentra a 10 km de la ciudad de Actopan y pertenece a este distrito, situado en el Valle del Mezquital a 20° 17' de latitud norte, 99° 00' 55'' de longitud oeste del Meridiano de Greenwich a una altura sobre el nivel del mar de 1960 metros. Se encuentra posicionado en la región del Pánuco, en la cuenca del Río Moctezuma, de la cual derivan dos subcuencas: el río Tula que cubre el 12.55% de la superficie municipal y el río Actopan que riega el 87.45% restante. Las corrientes de agua que conforman el municipio son: Requena, Xiotho, El Capulín, El Norte, Alto Requena, Rinconada, El Potrero, La Estancia y Chicanaxco. El uso principal que se le da al suelo es agrícola, aproximadamente 64.34% de la superficie municipal, así como matorral 21.61%, bosque 12.54%, pastizal 0.61% y 0.98% para otros usos.

Santiago de Anaya cuenta con una extensión territorial de 316.10 km<sup>2</sup> y representa el 1.51% de la superficie del estado, localizado en las coordenadas geográficas 20° 23' 04'' latitud norte y 98° 57' 53'' longitud oeste del meridiano de Greenwich, con una altura de 2040 metros sobre el nivel del mar se encuentra ubicado a 56 km. de distancia de la capital del estado. Se encuentra posicionado en la región del Pánuco; en la cuenca del río Moctezuma, de la cual derivan dos subcuencas; el río Amaxac que cubre el 34.90% de la superficie municipal y el río Actopan que riega el 65% restante. El uso de la tierra en el municipio es principalmente agrícola 69.6%, el cual se da en pastos naturales y de temporal restando un 30.4% para otros usos (INAFED, 2010).

La responsabilidad social empresarial, tiene por objetivo concientizar a las empresas acerca de la importancia de centrar parte de sus esfuerzos en mejorar las condiciones sociales y laborales de las comunidades donde operan.

Esta tendencia ha provocado que las empresas empiecen a pensar no sólo en la rentabilidad financiera sino también de su rentabilidad y competitividad social y ambiental. De igual forma, la implementación de este modelo también obedece a la presión de la sociedad, que cada vez cuestiona más a las empresas.

Por constituir una de las actividades fundamentales para la sociedad, la producción de alimentos, debería ser una actividad sustentable para asegurar el abasto alimentario. Los invernaderos al ser un sistema de producción controlado, aumentan la efectividad de producción, pero no aseguran su sustentabilidad. En el caso de cultivos protegidos (Invernaderos) se sabe que generan impacto en el ambiente como son: los desechos químicos, plásticos y residuos orgánicos, sin embargo este tipo de cultivo brinda protección contra factores ambientales adversos y sin importar la ubicación geográfica.

Un punto relevante de la producción hortícola bajo condiciones de invernadero es la generación de empleos fijos comparado con la siembra tradicional, en el cual, durante el desarrollo vegetativo del cultivo, sólo se requiere mano de obra eventual. Se estima que un invernadero de 2000 m<sup>2</sup> genera 4 empleos fijos directos y 10 indirectos, es por ello que esta tecnología debe considerarse como un factor de desarrollo rural en zonas marginadas. El impacto de la introducción de cultivos protegidos trae consigo un aumento positivo en la calidad de vida, seguridad alimentaria, economía de una región y por lo tanto en el progreso general de la nación (Hernández-Díaz y col., 2006).

En el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 se presenta las acciones que el Gobierno de la República implementará en los sectores hacendario.

Y financiero para asegurar la disponibilidad de los recursos fiscales y financieros para el desarrollo de México en específico, el programa se marca dentro de la meta Nacional México Próspero donde uno de sus principales objetivos es democratizar el acceso al financiamiento de proyectos con potencial de crecimiento condición que cumplen los cultivos protegidos (Invernaderos) (PRONAFIDE, 2013).

La sustentabilidad de los invernaderos depende de muchos factores como: el tipo de sustrato empleado, nutrientes (residuo generado post-cosecha), energía, ingresos (rentabilidad económica), también debe incluir las modificaciones que los invernaderos generan en el ecosistema (cambios en el paisaje, modificaciones en la composición del agua y del suelo) (Montero y col., 2008; Alonso, 2004).

La introducción de los invernaderos y las casas de cultivos ayudan a los productores a producir más en menor superficie, este es un beneficio ambiental muy favorable, si se hubiera practicando la agricultura convencional como única forma de producción agrícola serían necesarias más áreas de cultivo para producir suficiente alimento para una población creciente (Montero y col., 2008; Hernández-Díaz y col., 2006; Alonso, 2004).

La distribución simultánea de agua y fertilizantes puede generar pérdidas en términos de la eficiencia de la fertilización (Montero y col., 2008). El fertirriego en el largo plazo, también puede traer problemas que afecten la sustentabilidad del sistema, cambiando las características del agua, por ejemplo: aumenta la salinidad, por la acumulación de cloruro de sodio y concentración creciente de nitratos y pesticidas, y al liberarse al ambiente contaminaría agua superficial y subterránea.

Así como, la modificación fisicoquímica del suelo (Textura, estructura, conductividad eléctrica, pH, densidad aparente, capacidad de intercambio catiónico, etc.), las intoxicaciones y muertes causadas por plaguicidas se deben en gran medida a la carencia de equipos de protección, al mal manejo que se hace de ellos, así como, al desconocimiento de su manipulación, representando un alto riesgo de contacto directo o indirecto a dichas sustancias (Gómez-Arrollo y col., 2013).

**Metodología**

El presente trabajo se planteó en cuatro etapas y se dirigió a productores del sector primario, específicamente producción en invernadero. Primero, se realizó un censo de invernaderos en los municipios de Actopan, Ajacuba, El Arenal, Francisco I. Madero, San Agustín Tlaxiaca, San Salvador y Santiago de Anaya. Segundo, se estructuró un cuestionario con dos secciones (económico-social, y ambiental), con la finalidad de identificar los principales factores de riesgo social, ambiental y económico. Tercero, se capacitó a estudiantes del programa educativo de Ingeniería Financiera de la Universidad Politécnica de Francisco I. Madero, en cuanto a la mecánica de aplicación de los cuestionarios diseñados. Cuarto, se aplicó el cuestionario y analizó la información recabada.

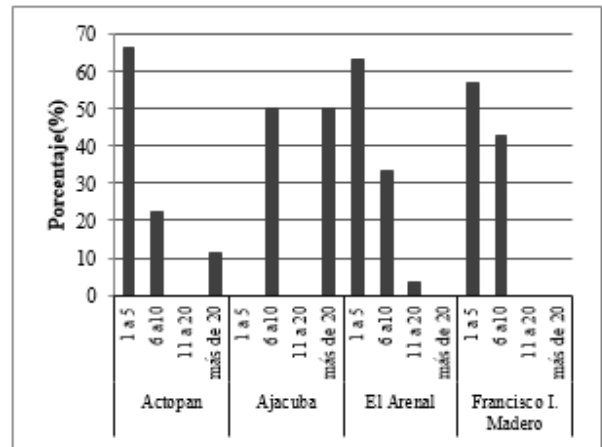
**Resultados**

En el presente trabajo se evaluaron factores socioeconómicos, ambientales y productivos en los invernaderos presentes en los municipios de Actopan, Ajacuba, El Arenal, Francisco I. Madero, San Agustín Tlaxiaca, San Salvador y Santiago de Anaya, Hidalgo, con la finalidad de determinar las condiciones en las que se encuentran los invernaderos, en estos ámbitos y determinar si estos son sustentables o no.

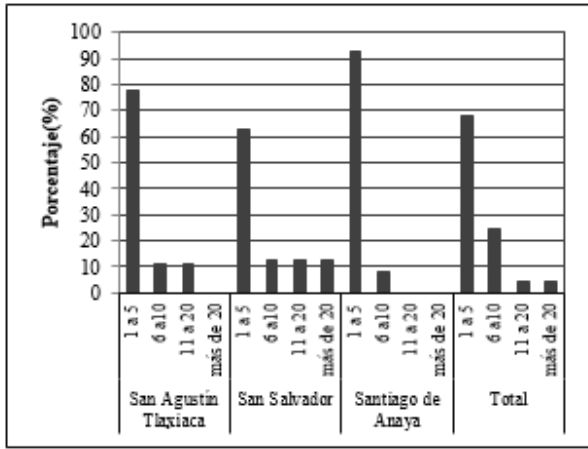
Municipio	Número de Invernaderos
Actopan	9
Ajacuba	2
El Arenal	30
Francisco I. Madero	7
San Agustín Tlaxiaca	9
San Salvador	8
Santiago de Anaya	13
Total	78

Tabla 1 Población encuestada.

En las gráficas 1 y 2 se muestra el número de trabajadores empleados por los productores observándose que en promedio cerca del 68% tiene entre 1 y 5 trabajadores, el 24% entre 6 y 10, teniendo un comportamiento muy cercano al promedio en los 7 municipios analizados; la gran mayoría cerca del 92% son invernaderos pequeños, por lo cual se puede considerar que no generan las condiciones económicas (Utilidades, contribución al gasto público), sociales (Empleos directos e indirectos, seguridad social).

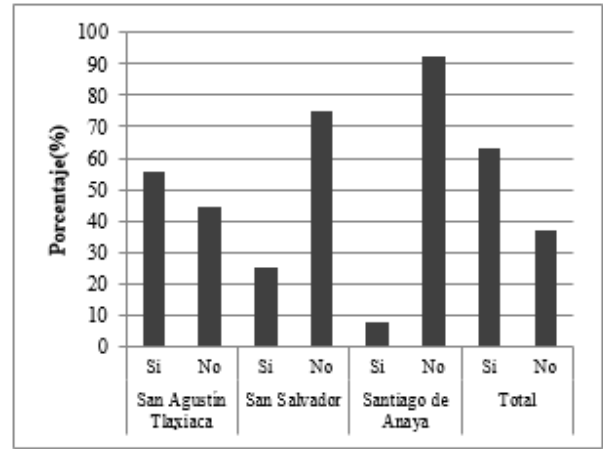


Gráfica 1 Número de trabajadores.



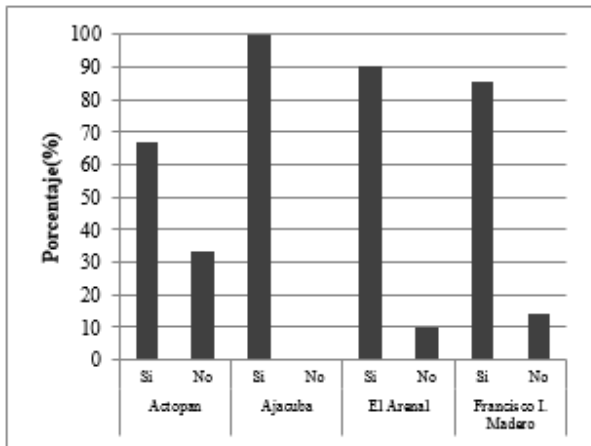
Gráfica 2 Número de trabajadores.

En las gráficas 3 y 4 se muestra si el invernadero cuenta o no con tecnología adecuada para su funcionamiento, en promedio casi el 63% respondió que si cuenta con tecnología adecuada, aquí no todos los municipios tienen un comportamiento similar, los municipios de Ajacuba, El Arenal y el de Francisco I. Madero tienen un porcentaje mayor a la media, mientras que los municipios de San Salvador y Santiago de Anaya tienen un porcentaje mucho menor al promedio.

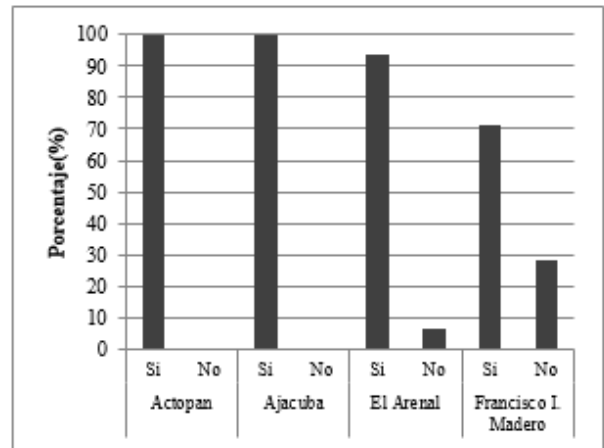


Gráfica 4 Tiene tecnología adecuada.

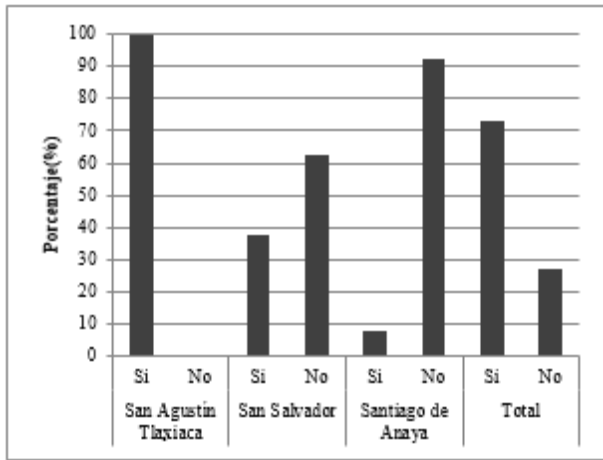
Las gráficas 5 y 6 muestran el hecho de si se hace o no mantenimiento preventivo a sus instalaciones y/o maquinaria, en promedio el 73% respondió que sí, sólo en los municipios de San Salvador y Santiago de Anaya están muy por debajo de este promedio.



Gráfica 3 Tiene tecnología adecuada.



Gráfica 5 Realiza mantenimiento preventivo.

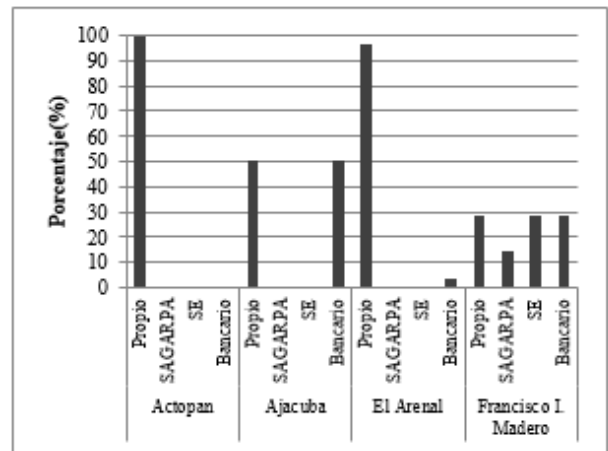


**Gráfica 6** Realiza mantenimiento preventivo.

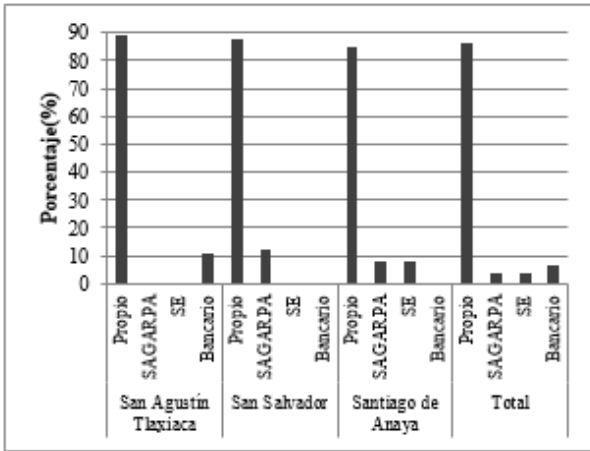
El contar con la tecnología adecuada ayuda a un mejor aprovechamiento y funcionamiento de los recursos y la implementación de un programa de mantenimiento preventivo, permite elevar la eficiencia de producción ya que se previene el fallo que pudiera sufrir la infraestructura y/o el equipo a causa del uso y transcurso del tiempo, por lo que de presentarse un mantenimiento correctivo, afectara los rendimientos ya que ocasionará un grado de estrés en el cultivo (Fallas en el sistema de riego, control de temperatura, principalmente).

El cumplimiento de su obligación de contribuir al gasto público como lo refiere el Artículo 31 Fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, donde se plasma que los Mexicanos deberán contribuir al gasto público de forma equitativa en que dispongan las leyes Federales, Estatales y Municipales, el no estar dado de alta ante Hacienda limita el acceso a programas de financiamiento públicos y privados a través del Gobierno Federal (Secretaría de Economía, Secretaría de Agricultura, SEDESOL.

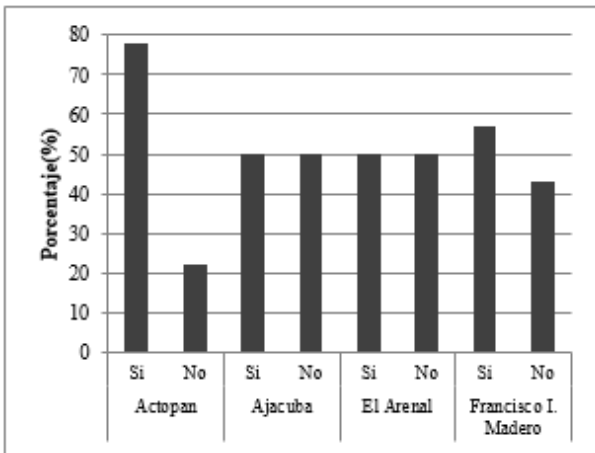
Secretaría de la Reforma Agraria) y Estatal (Instituto Hidalguense de Competitividad Empresarial) e Instituciones de Crédito Privadas (Bancos) a través de diferentes programas crediticios (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1917). Esto coincide con los resultados obtenidos en la encuesta realizada a productores de cultivos protegidos, en las gráficas 7 y 8 se observa que en promedio cerca del 86% de los productores encuestados no cuentan con un financiamiento por parte de una institución gubernamental o bancario (en los municipios de Ajacuba y Francisco I. Madero el financiamiento es más diversificado y no prevalece el financiamiento propio como en el resto de los municipios); lo cual se puede explicar por el hecho que el 46% no está dado de alta ante Hacienda (gráficas 9 y 10) y el hecho que no todos están enterados de las distintas convocatorias y programas gubernamentales.



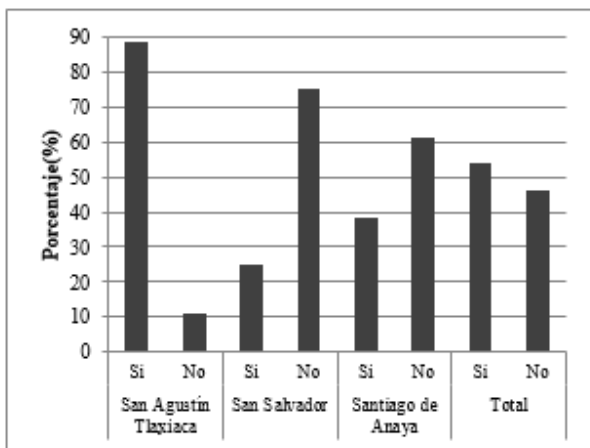
**Gráfica 7** Tipo de financiamiento.



Gráfica 8 Tipo de financiamiento.



Gráfica 9 Alta ante Hacienda.

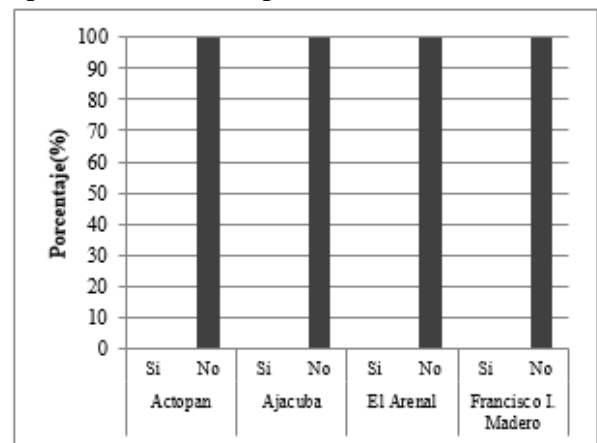


Gráfica 10 Alta ante Hacienda.

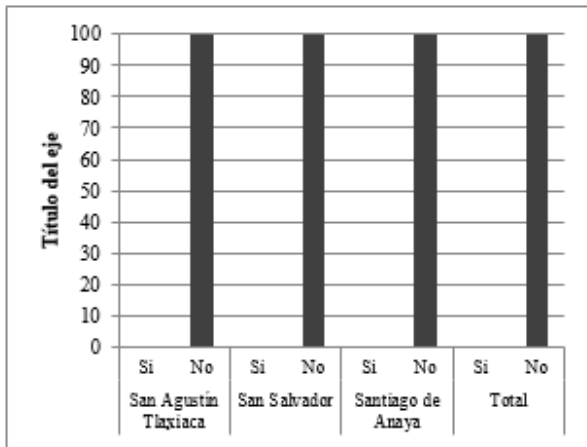
Asimismo, es necesario implementar programas de capacitación ya el 37 % de los productores encuestados respondió que no implementa en su unidad de producción ningún tipo de capacitación, el resto mencionó que su personal requiere capacitación en al menos un área, por lo tanto, se requieren cursos especializados en el manejo agronómico del cultivo y en el manejo adecuado de los pesticidas ya que las intoxicaciones y muertes causadas por plaguicidas se deben en gran medida a la carencia de equipos de protección, al mal manejo que se hace de ellos, así como, al desconocimiento de su manipulación representando un alto riesgo de contacto directo o indirecto a dichas sustancias (Gómez-Arrollo y col., 2013).

Se evaluó el aspecto ecológico en las gráficas 11 y 12, se observa que el 100% de los encuestados no recicla el agua, de manera general los productores sin importar el producto (Cultivo), no han considerado el término Sustentabilidad Agrícola, debido a que no han implementado la Tecnología de uso de Biofertilizantes.

Buenas Prácticas Agrícolas (por ejemplo: Balanceo de soluciones nutritivas acorde a los requerimientos de la planta).



Gráfica 11 Recicla el agua.

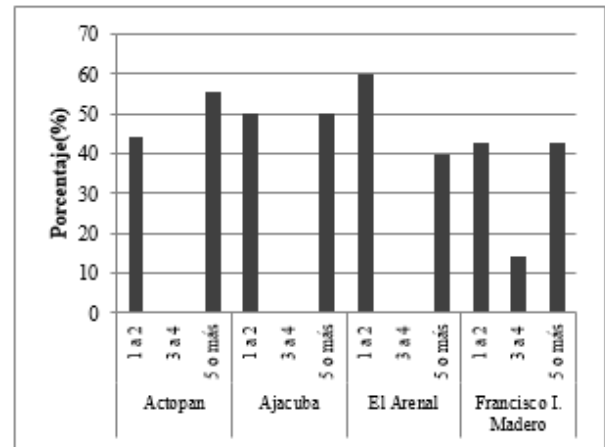


Gráfica 12 Recicla el agua.

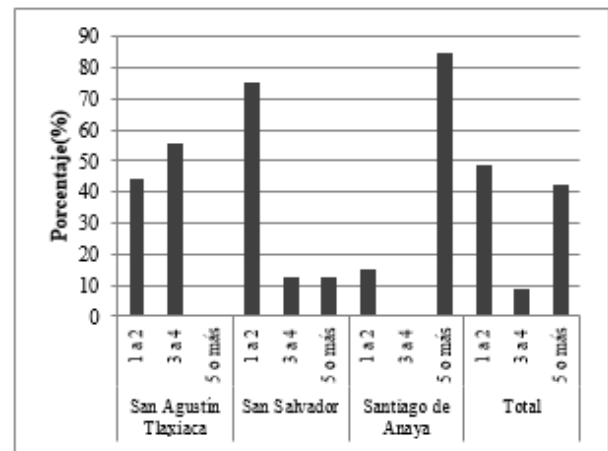
El riego y la fertirrigación son muy utilizados en invernaderos porque permiten una distribución fácil de los nutrientes. La eficiencia en el uso de los fertilizantes todavía es muy baja, ya que sólo entre el 30 y 50% de nitrógeno (N<sub>2</sub>) y 45 % de fósforo (P) es tomado por la planta. Para hacer un uso eficiente de los fertilizantes es necesario realizar formulaciones con un mejor balance nutricional que cubran todos sus requerimientos sin afectar la producción además de diseñar estrategias en el manejo integrado de plagas (Buenas prácticas agrícolas) (Alonso, 2005; Montero y col., 2008). Asimismo, los productores encuestados (92%) indicaron que no emplean biofertilizantes y que no realizan ninguna campaña de protección ambiental, debido a que no tienen conocimiento de algún tipo de programas de buenas prácticas agrícolas por parte de ningún tipo de dependencia pública o privada.

En cuanto al uso de plaguicidas y fertilizantes en los invernaderos, se puede observar en las gráficas 13 y 14 que se fumiga más de 5 veces al año en cerca del 42% de los invernaderos (solo en los municipios de San Aguitín Tlaxiaca y de San Salvador están por debajo del promedio).

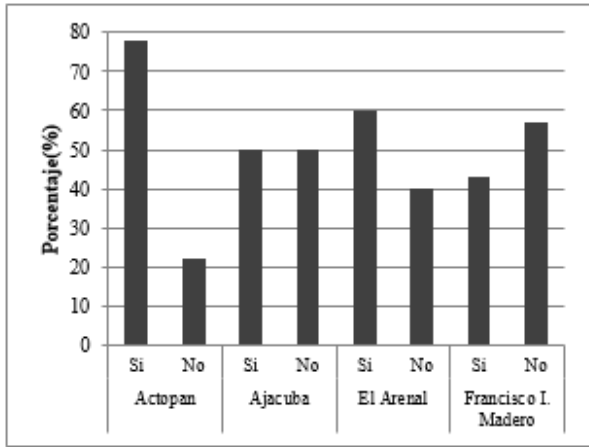
Aunado a esto cerca del 55 % de los encuestados no cuentan con un sistema de fertilización automatizado (gráficas 15 y 16), lo cual puede indicar que hacen uso irracional de productos fertilizantes y/o pesticidas. Se estima que el consumo promedio de fertilizantes alcanza 1700 Kg/Ha y los pesticidas 35 Kg/Ha para cultivos de hortalizas.



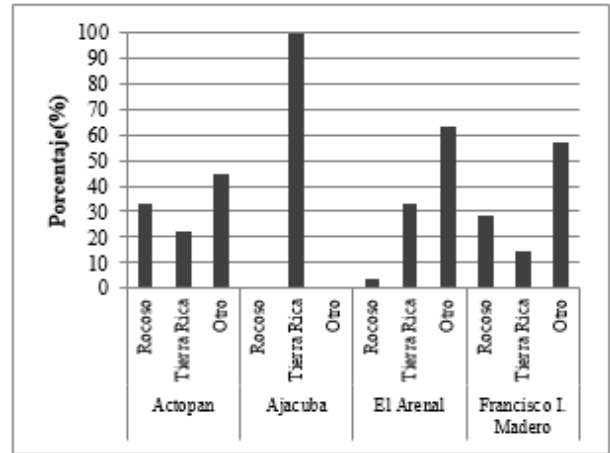
Gráfica 13 Frecuencia de fumigación al año.



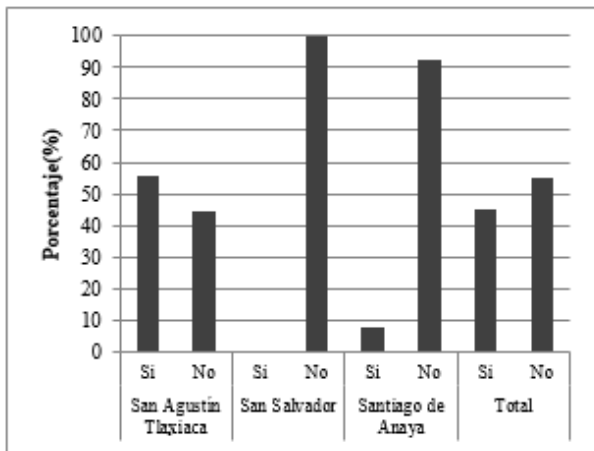
Gráfica 14 Frecuencia de fumigación al año.



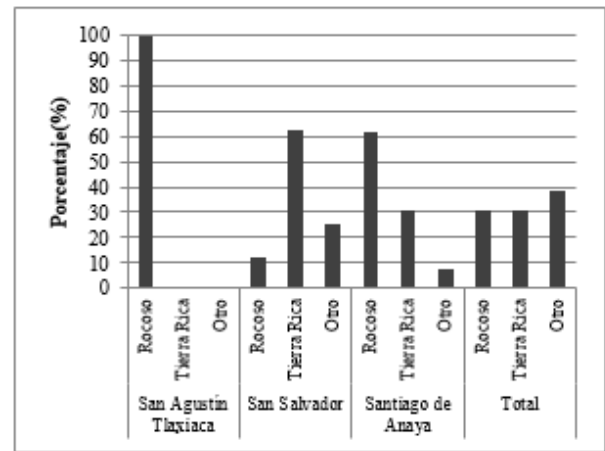
Gráfica 15 Fertilización automatizada.



Gráfica 17 Sustrato empleado.



Gráfica 16 Fertilización automatizada.



Gráfica 18 Sustrato empleado.

Por otra parte, el tipo de suelo (sustrato) que emplean en los invernaderos de los diferentes municipios evaluados es variado y no hay uno que predomine como se observa en las gráficas 17 y 18, pero ya por municipio se observa predominio de algún sustrato destacándose los municipios de Ajacuba y San Agustín Tlaxiaca.

### Conclusiones

Los resultados presentados son parte de una investigación en proceso que nos permitirá contar una base de datos de los invernaderos ubicados en el Valle del Mezquital, Hidalgo, con la cual se podrá determinar si cumplen con los factores socioeconómicos y ambientales necesarios para lograr la sustentabilidad en la actividad de los invernaderos. En los municipios analizados en esta etapa se observo que la mayoría de los invernaderos son pequeños, por lo cual se puede considerar que no generan las condiciones económicas (utilidades, contribución al gasto público) no cuentan con un financiamiento por parte de una institución gubernamental o bancaria.



Cerca del 46% no está dado de alta ante Hacienda, sociales (empleos directos e indirectos, seguridad social), el 37 % de los productores encuestados respondió que no implementa en su unidad de producción ningún tipo de capacitación, el resto mencionó que su personal requiere capacitación en al menos un área, por lo tanto, se requieren cursos especializados en el manejo agronómico del cultivo y en el manejo adecuado de los pesticidas y fertilizantes así como un uso más eficiente de estos, el 100% de los encuestados no recicla el agua, no usan biofertilizantes, tampoco implementan buenas prácticas agrícolas. De lo anterior se desprende que la mayoría de los invernaderos no son sustentables en los aspectos económicos, social y ambiental, siendo este último el que no se cumple en todos los municipios y el que mayor atención requiere, para una mejor valoración de la sustentabilidad de los invernaderos es necesario introducir índices de medición cuantitativos, los cuales ya se están formulando para la complementación de esta investigación.

## Referencias

Alonso, M. (2004). Producción Sustentable en Invernaderos. 13/08/2014, de New AG International ES Sitio web: <http://www.newaginternational.com/es/lineaeditorial/ProductosTendencias200412.pdf>

Gómez-Arrollo, S., Martínez-Valenzuela, C., Carbajal-López, Y., Martínez-Arroyo, A., Calderón-Segura, ME., Villalobos-Pietrini, R. & Waliszewski, SM.. (Septiembre 2013). Riesgo Genotóxico por la Exposición Ocupacional a Plaguicidas en América Latina. *Revista Internacional de Contaminación Ambiental*, 29, 159-180.

H. Congreso de la Unión. (07/07/2014). Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos. 13/08/2014, de Cámara de Diputados Sitio web: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/htm/1.htm>

Hernández-Díaz MI, Chailloux-Laffita M, Ojeda-Veloz A. (2006). Cultivo Protegido de las Hortalizas. *Medio Ambiente y Sociedad*, 10(30), 25-31.

INAFED. (2010). Enciclopedia de los municipios y delegaciones de México. 05/07/2014, de Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal. Sitio web: <http://www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM13hidalgo/index.html>

INEGI. (2011). Información Nacional, por Entidad Federativa y Municipios. 13/09/2014, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía Sitio web: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/>

Montero, J., Stanghellini, C. & Castilla, N. (2008). Invernadero para la Producción Sostenible en Áreas de Clima de Invierno Suaves. *Horticultura Internacional*, 65, 12-31.

8.- PRONAFIDE. (2013). Programa nacional de financiamiento del desarrollo 2013-2018. 13/08/2014, de SHCP Sitio web: [http://www.shcp.gob.mx/RDC/prog\\_plan\\_nacional/pronafide\\_2013\\_2018.pdf](http://www.shcp.gob.mx/RDC/prog_plan_nacional/pronafide_2013_2018.pdf)

## Diagnóstico de necesidades de capacitación en las micro y pequeñas empresas en el municipio de Maxcanú, Yucatán, México

BRUNO, Cattia\*†, CENTURIÓN-CANTO, Erick, ROBLEDA-SÁNCHEZ, Guadalupe, PÉREZ-CONDE, Enrique

*Universidad Tecnológica del Poniente. Calle 29 S/N Col. Tres Cruces. Cp 97800. Maxcanú, Yucatán.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Uno de los elementos principales para lograr la competitividad de las MIPYMES en nuestro país es el desempeño de su capital humano. Son numerosas las referencias sobre los problemas que se presentan en las empresas familiares derivados de la carencia de conocimientos, habilidades y actitudes en sus integrantes. El presente tiene como objetivo determinar cuales son las necesidades de capacitación de las micro y pequeñas empresas turísticas del municipio de Maxcanú Yucatán, en el marco de los programas institucionales de Transferencia de Tecnología y Educación Continua, de la Universidad Tecnológica del Poniente. En este sentido, a partir de los resultados, se propondrá un plan de capacitación que sea efectivo para poder satisfacer las necesidades individuales de los colaboradores y que a su vez sea trascendente para el fortalecimiento empresarial, elevando el nivel de competitividad que permita el desarrollo social de la zona poniente del estado.

**Micro y pequeñas empresas, Capacitación, Competitividad.**

### Abstract

One of the key elements for the competitiveness of MYPES in our country is the performance of its human capital. There are many references around the problems that arise in family businesses arising from the lack of knowledge, skills and attitudes in their members. This study aims to determine which Training Needs and Assessment has the micro and small tourism businesses in the municipality of Maxcanú Yucatán, in the framework of the institutional programs of Technology Transfer and Continuing Education, of the Universidad Tecnológica del Poniente. In this sense, from the results, must be designed a training plan that be effective to satisfy the individual needs of employees and which in turn be important for the business strengthening in order to raising the level of competitiveness that allows social development the western part of the state.

**Micro and small enterprises, training needs, competitiveness**

**Citación:** BRUNO, Cattia, CENTURIÓN-CANTO, Erick, ROBLEDA-SÁNCHEZ, Guadalupe, PÉREZ-CONDE, Enrique. Diagnóstico de necesidades de capacitación en las micro y pequeñas empresas en el municipio de Maxcanú, Yucatán, México. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:304-312

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: cattiusa@hotmail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El papel que desempeñan las empresas en el mercado es de gran relevancia para un correcto y eficaz funcionamiento en la economía de los países, México no es la excepción, en nuestro país las Micro y Pequeñas empresas representan el 99% de los negocios, las cuales generan más del 70% de la fuerza laboral formal y contribuyen en un 52% al producto interno bruto, superando por mucho a las grandes empresas del país, esto según datos de la Secretaría de Economía (2014).

En el censo económico de INEGI (2012) se indica que el segmento mayoritario de MYPES está conformado por empresas de tipo familiar, en este segmento empresarial, la administración es llevada de forma empírica, en la mayoría de los casos y comúnmente estas presentan graves problemas de falta de capacitación del capital humano que las conforman, siendo esto la causa de dificultades en su creación, crecimiento y desarrollo.

Los mercados actuales exigen niveles empresariales competitivos. Porter (2000) señala que “la competitividad de un país se determina por la productividad con la que este utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales. Por lo tanto se puede considerar que una empresa competitiva es aquella que es capaz de ofrecer productos y servicios que sean valorados por sus clientes, a través del aprovechamiento eficiente de sus recursos.

Si bien el panorama global representa retos para las MYPES, también trae grandes oportunidades de crecimiento, que solo serán aprovechadas por aquellas empresas que se den a la tarea de fortalecer su estructura.

“El desarrollo de políticas de soporte dirigidas a las Pequeñas y Medianas Empresas representa una parte esencial de cualquier estrategia a largo plazo de un país para la reducción de la pobreza y el desarrollo económico” Banco Mundial, (2009). Según Galán y Vecino, (1997) señalan que:

La competitividad de la empresa está determinada por tres tipos de factores los relativos al país donde la empresa se ubica, los derivados del sector al que pertenece, efecto sector o efecto industria y los que tienen su origen en la propia empresa.

## Entorno de la microy pequeña empresa

En México existen diversas formas de clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas, la clasificación oficial de la Secretaría de Economía (SE) se publicó en el diario oficial de la federación el 30 de Junio del 2009.

Clasificación de las Empresas en México				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
<b>Micro</b>	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
<b>Pequeña</b>	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
<b>Mediana</b>	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	

**Tabla 1** Clasificación de las empresas en México.

Según datos del Centro de Desarrollo de la Competitividad Empresarial (2015) en México el 75% de las mypes del país fracasan y deben cerrar sus negocios sólo dos años después de haber iniciado sus actividades.

En el estado de Yucatán, estas unidades económicas dan ocupación a más de 537 mil personas, según los datos sobre el comportamiento de la actividad económica en el estado. SEFOE (2015) y son las entidades que generan mayores ingresos en esta entidad federativa, así como en sus municipios.

El sector comercio y servicios es el que más aporta al producto interno bruto estatal, y se consideran de vital importancia para el desarrollo regional. De acuerdo con el II Censo de Población y Vivienda, en Yucatán existe un total de 2 325 localidades habitadas, de las cuales 95.8% tienen menos de 2500 habitantes y son consideradas por el INEGI (2012) como localidades rurales; en éstas, reside 17.0% de la población de la entidad.

Está claro entonces el impacto benéfico de las MYPES como detonadoras del desarrollo social tanto por la derrama económica que generan como por ser el sustento de muchas familias que invierten en ellas sus propios recursos creando fuentes de empleo en su comunidad, de ahí la importancia de fortalecer los microemprendimientos.

En esta investigación se pretende diseñar de un programa que permita a las MIPES de esta comunidad rural poseer las herramientas necesarias para lograr niveles de competitividad destacados que redunden en elevar el nivel de vida de los habitantes de la zona poniente del estado. “En la actualidad se han realizado numerosos avances en términos de capacitación empresarial rural, basados en las condiciones particulares de este entorno e incluyendo los intereses de distintos actores” Guajardo et al. (2004); Ostertag (2007).

De acuerdo con el planteamiento anterior, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los tipos de capacitación que requieren las MYPES turísticas del municipio de Maxcanú para lograr un mayor nivel competitivo?

Con respecto a esto el objetivo general de investigación es detectar las principales necesidades de capacitación para las MIPES Turísticas del municipio de Maxcanú, Yucatán; para lograr esto se plantean a continuación los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar mediante revisión documental administrativa el grado de formalidad del puesto.
2. Caracterizar la opinión de los empresarios sobre el desempeño esperado en su capital humano.
3. Determinar las brechas entre el desempeño esperado y el real de los trabajadores de las MYPES mediante el diagnóstico y análisis de necesidades de capacitación.
4. Seleccionar los temas para el diseño de programas de capacitación a ofertar para las MYPES turísticas del municipio de Maxcanú Yucatán en el marco de los programas institucionales de capacitación continua y transferencia de tecnología, de la universidad.

### Revisión de literatura

En este apartado se describen conceptos relacionados a la detección de necesidades de capacitación en las MIPES reconociendo que la capacitación representa una oportunidad para lograr la competitividad empresarial, al respecto Beer (2015) comenta:

El desarrollo del personal es uno de los métodos clave que disponen las empresas para conseguir el conjunto de talentos que necesitan, con la finalidad de mantenerse competitivas en el futuro. Es un tipo de inversión que está directamente relacionado con la capacidad de la empresa para ser flexible y adaptarse a los cambios de su entorno.

Tal y como señala Marroquin (2001) “la capacitación es el conjunto de procesos sistematizados por medio de los cuales se trata de modificar conocimientos habilidades y actitudes de los individuos, con el objeto que estén mejor preparados para resolver problemas referentes a su ocupación”.

### Importancia de la capacitación

Lattman et al. (1992) y Martín (2001), indican que el propósito de toda capacitación es formar a un individuo para que pueda realizar convenientemente una tarea o un trabajo determinado, que favorezcan la promoción del empleado y la eliminación de las deficiencias existentes. Así mismo se reconoce la importancia de la capacitación para el fortalecimiento de las empresas siempre y cuando sean atendidas estas necesidades dentro de su propio contexto social. “La capacitación empresarial adaptada a las condiciones rurales y enfocada hacia la planeación estratégica puede implicar beneficios económicos y sociales importantes, contribuir a la adaptación de entornos competitivos cambiantes y a una mayor participación en el mercado local o nacional Durstewitz & Escobar 2006; Suárez-Zurita (2009).

Para lograr un correcto desarrollo del personal en el área laboral es necesario proporcionarle una buena capacitación para mejorar sus habilidades, Rodríguez (2006) menciona que:

“la capacitación del personal debe planificarse para cubrir las carencias y las deficiencias que presentan las personas en relación con los objetivos de la organización a la que pertenecen”.

De esta manera, el mismo autor menciona las siguientes ventajas para la organización:

- Mayor productividad en los empleados.
- Reducción en costos, por ahorro en el tiempo de aprendizaje.
- Disminución de accidentes laborales.
- Menor ausentismo laboral.
- Mayor satisfacción por parte del cliente.

El plan de capacitación se debe integrar al plan estratégico de la organización. Esto con la finalidad convertirlo en un factor estratégico que permita impulsar las ventajas competitivas de la empresa.

Por otro lado, López (2002, p. 57) reafirma diciendo que “el éxito de cualquier plan de capacitación está unido a la realización de una buena detección de las necesidades formativas”. El autor, al referirse a las necesidades no se refiere a las carencias, sino al resultado práctico del proceso llamado evaluación de las necesidades en una organización.

Pérez (2000, p. 127) menciona que “las necesidades de formación de la empresa se derivan de las necesidades de cualificaciones determinadas a partir del análisis previsional de recursos humanos”. Una vez establecidas e identificadas estas necesidades, es cuando se podrá realizar y desarrollar una estrategia de capacitación y, en consecuencia, definir objetivos.

Esto incluye un análisis costo-beneficio de las posibles alternativas con el fin de “definir el contenido del plan, que está constituido, principalmente, por los diferentes programas de formación” (Pérez, 2000, p. 127).

## Metodología

El presente estudio se encuentra en etapa de investigación exploratoria-descriptiva y el objeto de estudio son a las MYPES del sector turístico dedicadas a la comercialización de alimentos y bebidas y a las de servicios de hospedaje del municipio de Maxcanú, Yucatán. Para llevar a cabo sistemáticamente la Detección de Necesidades de Capacitación (DNC), Reza (2006) propone lo siguiente: a) obtener información cuantitativa y cualitativa del personal de acuerdo al área puesto de la empresa. B) Determinar las prioridades del personal en capacitación con el fin de ofrecer un programa de capacitación adecuado. C) Determinar los programas de capacitación, las estrategias de aprendizaje, los puestos de trabajo y las competencias y capacidades centrales. D) Estructurar un inventario inicial de habilidades del personal de la empresa. E) Detectar los objetivos, contenidos temáticos y recursos necesarios etc. requerido por cada curso/evento a impartir. F) Observar cuales son las necesidades de capacitación, cuales de adiestramiento y cual de desarrollo.

Coincidiendo con López (2005, p. 78) el cual dice que:

El diagnóstico debe ser fruto de un trabajo de análisis de la realidad interna de las organizaciones y de los escenarios externos que las condicionan; de un examen minucioso de las competencias de sus miembros para averiguar cuáles son los aprendizajes que necesitan para mejorar sus actividades y desarrollar sus carreras profesionales.

Y de la valoración de la percepción que tienen los grupos de interés que ejercen algún grado de influencia.

Con base en lo anterior, es necesario determinar cuales son los escenarios en los que se lleva a cabo el análisis, para la presente investigación se tomará la clasificación de las necesidades de acuerdo a su origen como se muestra a continuación en la figura 1:

Por su origen

Organizacional	↪ Análisis situacional de la empresa.	Debilidades generales, se identifica en dónde es más necesaria la capacitación.
Ocupacional	↪ análisis del puesto	Lo que es necesario en términos de capacidad, conocimiento, habilidades y actitudes.
Individual	↪ evaluación del trabajador	La persona que necesita capacitación y en qué la necesita.

**Figura 1** Clasificación de las Necesidades de Capacitación por su origen. STyPS (2008, p. 27)

Modelo de puesto ocupante Entre los principales métodos para la detección de necesidades de capacitación Reza (2006) propone los siguientes:

- Modelo puesto ocupante
- Diagnostico de necesidades por capacidades o competencias clave.
- El método de marco lógico.
- Medio de grupos focales.
- DNC con base en análisis de problemas.

En el presente estudio el método a desarrollar para la DNC es el modelo de puesto ocupante en el cual se realiza la comparación de las actividades idóneas con las actividades reales que desempeña la persona o personas dentro de la empresa según Reza (2006).

El mismo autor comenta que este método consta de cuatro etapas:

1. Definición de la situación idónea.- En esta etapa se establece las funciones y requerimientos a través de los estándares de análisis que debe de tener la empresa. Los estándares de análisis son: a) recursos materiales b) resultados c) índices de eficiencia e) requerimientos f) ambiente laboral físico g) medidas de seguridad.
2. Determinación de la situación real.- En esta etapa se obtiene la información de cómo se están realizando las actividades del puesto. La manera de obtener la información puede a través de entrevista, cuestionario, corrillos etc.
3. Comparaciones entre ambas situaciones.- En esta etapa es comparar la situación idónea con la situación real.
4. Determinación de necesidades y toma de decisiones.- En estas etapas es analizar como se están llevando acabo las actividades y tomar las decisiones correspondientes.



**Figura 2** Metodología para la detección de Necesidades de Capacitación. STyPS (2008, p. 31)

Con referencia a la metodología antes citada se considera una muestra de 10 MYPES para conocer aspectos de conformación de la empresa así como la situación ideal mediante la descripción de puestos (revisión documental)

Como instrumento para la recolección de datos se realizó una encuesta de detección de necesidades genéricas de capacitación y se aplicó a 43 personas, que al momento de la encuesta se encontraban laborando en estas entidades. El instrumento evalúa incidencia en materia de conocimientos, habilidades, y actitudes.

Por último se realiza el análisis comparativo propuesto en la metodología para determinar cuáles son las necesidades de capacitación con mayor incidencia.

## Resultados

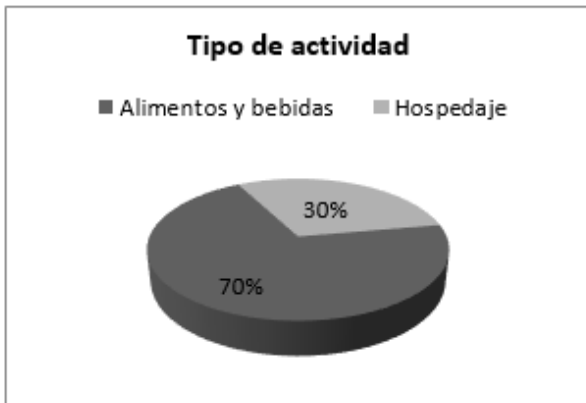
Con respecto al cumplimiento del objetivo general de la detección de Necesidades de Capacitación para las MIPES turísticas del municipio de Maxcanú, Yucatán se obtuvieron los siguientes resultados:



**Gráfica 1** Tipo de empresas.

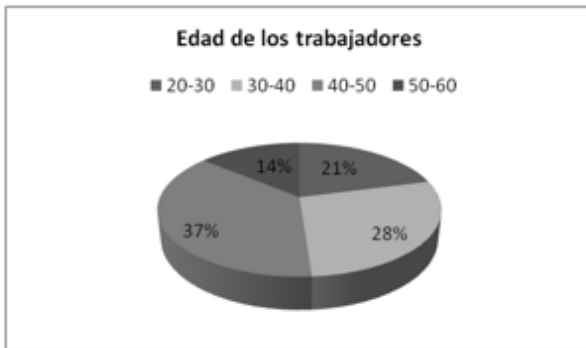
La encuesta muestra que la mayoría de las empresas son de carácter familiar y sólo en el 20% el propietario no tiene parentesco con los empleados.

Así mismo como se puede apreciar en la siguiente tabla el 70% de las empresas son comerciales y se dedican a la venta de alimentos y bebidas y el 30% de los encuestados son empresas que ofrecen servicios de hospedaje.



Gráfica 2 Tipo de actividad en las empresas.

Así mismo se puede determinar que la edad promedio de los trabajadores es de 40 a 50 años y el 60% son hombres.



Gráfica 3 Edad de los trabajadores en las empresas.

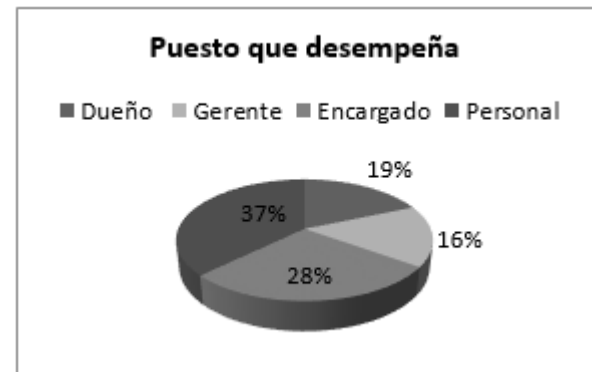


Gráfica 4 Género de los trabajadores en las empresas. Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al nivel de estudios promedio de los trabajadores es secundaria el siguiente dato relevante nos indica que cerca del 23% tienen estudios comerciales y de nivel técnico.



Gráfica 5 Nivel de estudios de los trabajadores trabajadores.



Gráfica 6 Puesto que desempeñan los trabajadores.



En esta gráfica podemos observar que el 37% de los encuestados son propietarios del negocio. En contraste con la siguiente figura el 84% no ha recibido ninguna capacitación referente al puesto que está ocupando actualmente.



Gráfica 7 Capacitación de los trabajadores.

El 91% de los encuestados no está realizando ningún estudio y dijo dedicarse al 100% a esta actividad empresarial.



Gráfica 8 Estudios actuales de los trabajadores en las empresas.

En cuanto a los empleados encontramos que en su mayoría tienen disposición para ser capacitados y se interesan por su mejor desempeño profesional.



Gráfica 9 Disposición para capacitarse (Empleado).

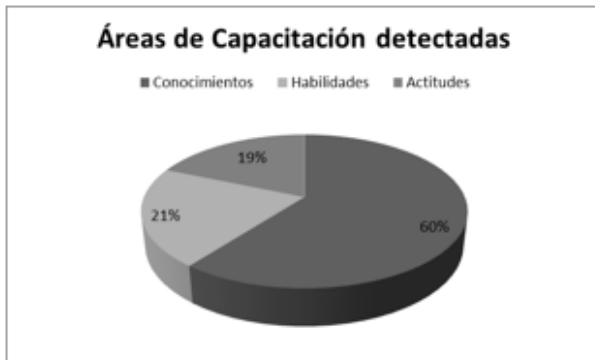
Al respecto los propietarios de los negocios están dispuestos a capacitar al personal, si eso representa una mejora para su negocio y no tiene un alto costo para su empresa. Al respecto también se registraron observaciones en el instrumento aplicado haciendo referencia a la pertinencia de los horarios de capacitación y el tiempo de duración de la misma, para no verse afectados sus intereses.



Gráfica 10 Disposición para capacitarse (Empleador/Dueño).

Con base en el análisis situacional entre el desempeño idóneo y el real, se determina la necesidad de reforzar al trabajador en cuanto a conocimientos como área prioritaria de oportunidad, siendo ésta la que más discrepancias obtuvo en cuanto al manejo administrativo y financiero del negocio, conocimientos de mercadotecnia.

Calidad en el servicio, computación e inglés. Las habilidades que requieren ser reforzadas son las relacionadas al manejo de alimentos y la preparación de bebidas y en el área actitudinal el servicio al cliente, las relaciones interpersonales y trabajo en equipo.



**Gráfica 11** Áreas de Capacitación detectadas en las empresas.

## Conclusiones

La capacitación en el ámbito laboral, contribuye a mejorar el desempeño de los individuos en el trabajo y en el desempeño mismo de la organización, con miras a lograr una mejor posición de competitividad en el mercado. Sin embargo el desconocimiento de los procedimientos para detectar necesidades de capacitación ha hecho errar en muchos casos a los empresarios en esta labor. La situación de las MYPES como empresas susceptibles a fracasar tempranamente, a causa de una mala administración puede cambiar si se les dota de herramientas para el fortalecimiento de las competencias de su capital humano.

## Agradecimientos

Con agradecimientos especiales para la Universidad Tecnológica del Poniente por la facilidades en la información y apoyo para la realización de este proyecto. De la misma forma al PRODEP por el apoyo al cuerpo académico en formación “Desarrollo regional sustentable”.

## Referencias

Chiavenato, I. (2009). Gestión del talento humano. México: Mc Graw Gill Interamericana Editores S.A de C.V.

Ostertag, C. (2007). Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas en Colombia: Presentación de estudios de caso. CIAT, RURALTER, SNV y CECODES. Colombia

Pérez Gómez, A.I. (2000). La función y formación del profesor/a en la enseñanza para la comprensión. Diferentes perspectivas, en J. Gimeno Sacristán & A.I. Pérez Gómez, Comprender y transformar la enseñanza (pp. 398-429). Madrid: Morata.

Porter, M. (2000) Estrategia competitiva: técnica para el análisis de los sectores industriales y de competencia. México. Cecs

Reza, J. (2007). Evaluación de la Capacitación en las Organizaciones. México: Panorama Editorial, S.A. de C.V.

Reza, J. (2006). Nuevo Diagnostico de Necesidades de Capacitación y Aprendizaje en las Organizaciones. México: Panorama Editorial, S.A. de C.V.

Werther, W. Davis, K. (2007) Human resources and personnel management: New York. McGraw-Hill

Witinea, J. (2008). Manual para un proyecto de Capacitación. México: Witinea Consultores INEGI.

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/>

SEFOE.

[http://www.yucatan.gob.mx/gobierno/dependencias/informacion\\_dependencia.php?id=5](http://www.yucatan.gob.mx/gobierno/dependencias/informacion_dependencia.php?id=5)

## Las micro y pequeñas empresas familiares mexicanas con un modelo de continuidad en un entorno globalizado

COLMENARES-OLIVERA, Esperanza\*† y FLORES-OLIVERA, Ismael

*Universidad Tecnológica de Tehuacán*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Las empresas familiares en nuestro país son la principal fuente generadora de ingresos económicos y por lo tanto nos proporcionan estabilidad social, desafortunadamente el índice de fracasos que se presenta es muy elevado, esto tiene como origen la conjugación de los diferentes intereses o fines de los involucrados en su estructura organizacional. Siendo la informalidad uno de los principales problemas propios y comunes de las empresas familiares, así como la carencia de reglas que apoyen a conservar y generar armonía entre los familiares participantes, al mismo tiempo generar competitividad y rentabilidad en la empresa, esto según la investigación documental y de campo realizada por el Dr. Hilario Díaz, Tesis 2011, en la que se encuestó a empresas familiares de manufactura, comercio y servicios de la ciudad de Tehuacán, Puebla. Las empresas familiares son un motor de la economía de todos los países en el mundo, las empresas familiares tienen un mejor desempeño que las no familiares, tanto en crecimiento de ventas como en retorno de valor para los accionistas. (Kachaner, 2012).

### Abstract

Family businesses in our country are the main source of income and therefore provide us with social stability. Unfortunately the failure rate presented is very high; its origin is a combination of different interests or purposes of those involved in its organizational structure. Informality is one of the major specific and common problems of family businesses and the lack of rules to support conservation and create harmony among the family members, generating competitiveness and profitability in the company, according to the documentary and field research conducted by Hilario Díaz (Ph.D.), Thesis 2011, survey on family businesses in manufacturing, commerce and services of Tehuacan, Puebla. Family businesses are an engine of the economy of every country in the world. Family firms perform better than non-family, both sales growth and return on shareholder value.

**Citación:** COLMENARES-OLIVERA, Esperanza y FLORES-OLIVERA, Ismael. Las micro y pequeñas empresas familiares mexicanas con un modelo de continuidad en un entorno globalizado. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:313-329

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: [esperanza.colmenares@uttehuacan.edu.mx](mailto:esperanza.colmenares@uttehuacan.edu.mx))

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Las empresas familiares son los negocios en los cuales los propietarios en su totalidad o la mayoría son miembros de una sola familia, dentro de estos se incluyen aquellos a los que los unen lazos de consanguinidad, sin embargo también se consideran aquellos que son los cónyuges, en este tipo de negocios se observa que por lo general sus miembros suelen endeudarse menos que en aquellos que no son familiares, una de las características es que cuentan con gran liquidez e incluso se sobre capitalizan y llegan a mantener dinero ocioso.

Las empresas familiares por lo general surgen con el sueño de ser generadores de su propio empleo e ingreso y sustentabilidad de muchas familias, por lo tanto los integrantes de estas, ponen todo su empeño, mente, cuerpo y alma para hacer crecer esa microempresa, con miras al logro de la prosperidad y éxito, tanto de su negocio como de la familia, esto subsiste hasta la segunda generación, en donde los integrantes forman sus propias familias al contraer matrimonio y estas empiezan a perseguir intereses personales con diferentes enfoques, esto redundando en problemáticas diversas cuando no se tienen definidas las reglas y la estructura organizacional, afectando directamente a la empresa, porque las familias antepone el bienestar personal a de la empresa en cuestión.

Por tanto para que la empresa siga funcionando es necesario establecer correctamente las directrices, la filosofía y las líneas de autoridad y responsabilidad como de comunicación, estas enfocadas al beneficio de la empresa y como consecuencia al de la familia.

## Desarrollo

### Definición de empresa familiar

“Una empresa controlada y/o dirigida por un grupo o núcleo familiar que moldea la visión de la misma, de tal manera que busca la sostenibilidad de la empresa a través de las generaciones”. (Sandoval, 2013)

Las empresas familiares están consideradas como la columna vertebral en la que se sustenta la economía de todos los países a nivel mundial, estas tienen un mejor desempeño que las no familiares, en los renglones de crecimiento en ventas como en retorno de valor económico para los accionistas. (Katcher, 2012)

Exaudi de Investigación ([www.exaudionline.com](http://www.exaudionline.com)) en combinación con distinguidas instituciones académicas, asociaciones empresariales y empresas de consultoría de diferentes países de América Latina, llevaron a cabo un estudio sobre 750 empresas familiares en los países de Argentina, Colombia, Costa Rica, México, Perú, Uruguay y Venezuela, esto con el objetivo de determinar tanto las características demográficas como el impacto del medio ambiente local en la toma de decisiones gerenciales y estratégicas de las empresas familiares en la región.

Como resultado de este estudio, se encontró que el 85.20% de las empresas privadas en América Latina son familiares y fueron fundadas durante las últimas dos décadas, tienen en promedio entre 11 y 50 empleados con ventas brutas anuales aproximadas de us\$3, 000,000 el 12.38% de las empresas generan más de us\$23, 000,000 en ventas anuales. A nivel mundial las empresas familiares son consideradas como fundamentales para el desarrollo de los países y regiones, las estadísticas así lo demuestran. (Gómez, 2012)

En USA:

- 95% inician como familiares
- 70% de las 500 más grandes son familiares según la revista Fortune

En Europa:

- 86% en el sur
- 75% en el norte
- 60.5% en Francia
- 75% en Italia
- 82% en Alemania
- 76% en Reino Unido
- 80% en España
- 76% en Gran Bretaña

En América Latina:

- 75% en Argentina
- 70% en Colombia
- 90% en Chile
- 86% en México

C. Porras and M.L. Nalda, La Empresa Familiar, un motor de riqueza, 21 de mayo de 2008, Gaceta.es, C.Porras y M.L.Nalda., "La Empresa Familiar, un motor de riqueza", 21/05/08

J. Amat, La continuidad de la Empresa Familiar (Barcelona: Gestión 2000, 2001).

Según las estadísticas que reporta Mario Rizo, socio de la firma Salles, Sáinz-Grant Thornton, en América Latina, 9 de cada 10 empresas son familiares, y lamentablemente 2 de cada 3 fracasan.

En México, más del 87% de las empresas existentes son familiares, sin embargo 8 de cada 10 fracasan y mueren antes de los 2 años de vida.

En la toma de decisiones este tipo de organizaciones es menos burocrática que en las empresas que no son familiares, esto debido a que son pocos los directivos en manos de quienes se encuentran concentradas las facultades de decisión, por tanto es más flexible y se adapta de forma más rápida a los cambios del entorno. Aseguró Mario Rizo, socio de la firma Salles, Sáinz-Grant Thornton. (CNNExpansion 29/01/2013).

### **Las micro y pequeñas empresas familiares mexicanas en el contexto nacional**

En México el 97 % de la actividad comercial se da por microempresas, tomemos en cuenta que el 86 % de las empresas en México son familiares, de siete actividades económicas que están registradas en el Estado de Puebla, Secretaría de Economía (SE, 2013) existen 108481 unidades económicas, de las cuales 106537 son microempresas, pequeñas 1391, medianas 410 y grandes 143. INEGI (2009) En Tehuacán existen 9640 unidades económicas del sector comercio. INEGI (2008)

SE. Secretaría de Economía, institución federal. Que promueve e instrumenta políticas públicas, programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores emprendedores.

INEGI. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía es un organismo autónomo del gobierno mexicano, dedicado a la coordinación del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica del país

En México se cuenta con 95.5 por ciento de microempresas 4.1 por ciento son pequeñas y medianas empresas mientras que 0.3 por ciento son grandes.

Sector económico	Número de empresas	Porcentaje	Número de empleados	Porcentaje
Comercio	1 013 743	93.0%	5 215 808	32.1%
Servicios	1 580 587	2.6%	4 997 366	30.8%
Manufactura	328 718	0.9%	4 198 579	25.9%
Totales	2 921 011	97.2%	14 411 753	88.8%

**Tabla 1** Número y porcentaje de empresas por sector económico y empleo

Tamaño de empresa	Total Absoluto	%	Distribución porcentual				
			Persona física	Sociedad mercantil	Coop y asociac.	Serv y admn. Pub.	Otras
Micro	1 533 865	97.0	94.3	5.2	0.3	0.1	0.1
Pequeñas	33 031	2.1	20.9	75.8	1.1	1.9	0.3
Medianas	9 976	0.6	5.9	90.5	1.2	2.0	0.4
Grandes	3 715	0.2	0.8	97.6	0.6	0.8	0.2
Totales	1 580 587	100	89.8	7.4	0.3	0.3	0.2

**Tabla 2** Categoría jurídica por tamaño de la empresa y rama (comercio)

Diversos estudios sobre la duración inicial de empresas nuevas demuestran que existe un alto porcentaje de cierre de ella; solo el 20 por ciento llegara a cumplir 2 años de vida.

Causas de fracaso	Porcentaje
Conflictos familiares	17%
Mala administración	16%
Ausencia de liderazgo	14%
Inadaptación al cambio	11%
Falta de claridad en el objetivo	10%
Falta de capacitación	10%
Ausencia de planeación	9%
Falta de actualización del empresario	9%
Ignorancia de la problemática del país	5%
	100%

**Tabla 3** Causas del fracaso de la micro y pequeña empresa. Fuente: (valencia, 2010).

Otra investigación realizada por el autor del libro Administración de Pequeñas y Medianas Empresas (CONACYT, referencia 0880-59110), cuyo propósito era determinar las causas del fracaso en las micro, pequeñas y medianas empresas:

Causas de fracaso	Porcentaje
Falta de estudios de prevención (estudios de mercado, financiero y fiscal)	29.0%
Falta de experiencia en el ramo	18.0%
Falta de habilidad administrativa	22.0%
Escasez de personal calificado	14.0%
Inración	12.4%
Fraudes	3.6%
Desastres	1.0%
	100%

**Tabla 4** Causa de fracaso Fuente: (Valencia, 2010)

## Las empresas familiares mexicanas con mayor éxito a nivel nacional

### Principales problemáticas de las empresas familiares

Hay un dicho popular que menciona que la primera generación, es del fundador, el que crea y hace crecer la empresa familiar; la segunda generación.

Disfruta de los beneficios de la empresa familiar y la tercera generación, se gasta todo el dinero y la lleva a la quiebra. (Sandoval, 2013). Un estudio reciente que llevó a cabo Banamex junto con un despacho de consultoría llamado Profit Consulting, nos muestra una radiografía amplia de las empresas familiares en México. El estudio mencionado tuvo como objetivo conocer el perfil de las empresas familiares, a través de identificar el nivel de cumplimiento de las mejores prácticas empresariales que deberían llevar a cabo las empresas familiares. Para realizar este estudio se definieron siete retos, sobre los cuáles se evaluaba el nivel de cumplimiento de cada empresa y así determinar qué tanto se ha superado o no cada reto.

Con los siete retos del estudio de Banamex y Profit Consulting se definió el nivel de cumplimiento de cada empresa de acuerdo a una lista de “mejores prácticas”. El estudio refleja que el 68% de las empresas están en el 50% o menos de cumplimiento de las prácticas esto significa que hay mucho por hacer para asegurar la continuidad de estas empresas.

### Principales retos en las empresas familiares

El reto “sucesión” es el más crítico ya que el 40% está en un nivel crítico puesto que no tienen planeada la sucesión de la empresa familiar. Luego viene el reto “gobierno”, el reto “finanzas”, el reto “estrategia”, el reto “patrimonio”, el reto “familia” y el reto “empresa”. Con esta información nos podemos dar cuenta de las principales problemáticas de la empresa familiar. La siguiente tabla muestra el nombre del reto y el principal problema o práctica no llevada a cabo por la mayoría de las empresas familiares encuestadas en el estudio de Banamex:

Reto	Problema o practica no llevada a cabo
Empresa	Vulnerabilidad ante la ausencia del líder
Familia	Ausencia de reglas escritas y mecanismos de comunicación que mejoren las relaciones entre la familia y la empresa
Estrategia	Falta un plan estratégico por escrito
Finanzas	No hay un plan financiero por escrito
Gobierno	No tienen Consejo Familiar y un grupo directivo profesional
Sucesión	No hay un plan de sucesión
Patrimonio	No hay un plan patrimonial por escrito

**Tabla 5** Problemas y retos de la empresa familiar.

Con toda esta información podemos concluir que son tres las grandes líneas en donde se puede trabajar con las empresas familiares a partir de su problemática específica:

La profesionalización de las prácticas de gestión (estrategia).

El desarrollo de habilidades de comunicación y negociación de los miembros de la familia empresaria.

La difusión y aplicación de modelos para la sostenibilidad y la sucesión de la empresa familiar (innovación y mejora continua).

### Ventajas competitivas, casos exitosos de empresas familiares en México

Los negocios familiares, entre los que destacan las de dinastías como la Slim, Servitje y Azcárraga, representan entre el 70% y 90% del total de las empresas en México.

#### Caso 1 Grupo Bimbo

La firma del “osito” comenzó siendo una empresa potente desde su creación, cuando en 1945 la familia Servitje empezó a comercializar pan. Desde ese momento hasta la fecha han logrado multiplicar su fuerza laboral hasta los 73 mil colaboradores, repartidos a través de 74 plantas y siete comercializadoras en 16 países. Durante los últimos años, la compañía se ha esmerado en ampliar sus sucursales adquiriendo pequeñas empresas del sector, además de fortalecer su portafolio con la inclusión de dulces y galletas a su ya tradicional venta de masas.

Asimismo, ha aumentado su participación en el mercado internacional a través de adquisiciones como las de Sara Lee.

## Caso 2 Grupo Televisa

Aunque Emilio Azcárraga Vidaurreta realizó los primeros experimentos con transmisiones de radio y luego televisión en 1930, oficialmente Televisa inicia sus operaciones en 1972, con la fusión de Televisión Independientes de México (TIM), Canal 8 y Telesistema Mexicano. Al poco tiempo, esta última se hizo dueña de la totalidad de las firmas, pasando a manos de Emilio Azcárraga Milmo por los siguientes 25 años; tiempo que le bastó para transformarse en la cadena más importante de televisión de habla hispana. Actualmente es Emilio Azcárraga Jean (hijo de Milmo), quien está al mando del grupo empresarial, mostrando poder en los negocios y una fuerte influencia en los medios públicos. Prueba de ello es la gran cantidad de empresas que alberga el conglomerado, entre ellas destacan Club de Fútbol América, Cablevisión y Editorial Televisa. A pesar de las fuertes críticas por su denominado monopolio y la revolución mediática que enfrenta la televisión, tras la aparición de internet, las redes sociales y otras plataformas electrónicas, Azcárraga Jean aseguró hace poco que su negocio no sólo no decayó sino que está en su mejor momento.

## Caso 3 Grupo Carso

El éxito de este conglomerado está directamente ligado con la capacidad que Carlos Slim Helú tiene para los negocios. Y es que el empresario mexicano es considerado hoy en día como el hombre más rico del mundo, con una fortuna que Forbes de 2010 evaluó en 54 mil millones de dólares, y que según una actualización realizada a comienzo de este año habría crecido hasta los 74 mil millones de dólares. Slim y su familia, cuentan hoy con acciones en empresas como América Móvil (Telcel), Telmex, Grupo Carso, Inbursa, Ideal y US Com, pero van en busca de más. De todas ellas destaca América Móvil, que se ha convertido en una de las cuatro operadoras móviles con más líneas en el mundo.

Participando en 18 países y atendiendo a más de 250 millones de clientes.

## Caso 4 Cemex

La familia Zambrano, oriunda de Monterrey, ha sabido transformar a Cemex en una de las cementeras más grandes del mundo, gracias a sus 51 plantas repartidas en 11 países de cuatro continentes. Lorenzo Zambrano, su líder, lograba hasta comienzos de 2010 una capacidad de producción anual cercana a los 78 millones de toneladas de cemento y ventas que superan los 5.6 mil millones de dólares al año. Lamentablemente, la cementera ha sufrido una de las caídas más bruscas de los últimos años, acumulando una inmensa deuda, que supera los 18 mil millones de dólares, y que le ha obligado a tomar medidas drásticas. Así, Cemex planea vender en el cuarto trimestre de 2011 entre 100 millones y 200 millones de dólares que destinará, precisamente, al pago de sus obligaciones financieras. De todos modos, la compañía sigue siendo una de las más importantes del país.

## Caso 5 Comercial mexicana

Carlos González Nova junto a Antonio González Abascal, dieron vida a Comercial Mexicana en el año 1930. Tras todos estos años, y con el liderazgo de Guillermo González Novoa, hoy la compañía se ubica como la tercera cadena mercantil del país. Según sus propios datos, opera con 227 tiendas a través de todo el territorio nacional, pero divididas en marcas como Comercial Mexicana, Mega, Bodega Comercial Mexicana, Costco, Sumesa, City Market, Alprecio y Fresko, todas de su propiedad. Al igual que Cemex, "Comerci" cuenta hoy con una gran deuda (mil 500 millones de pesos) aunque espera reducirla durante este año.



Y al parecer lo logrará, ya que hace pocos días la compañía informó que después de tres años de mantenerse con un bajo crecimiento retomará su expansión gracias a inversiones por dos mil 500 millones de pesos, para la apertura de nuevas tiendas y remodelaciones. De este modo, la empresa que preside Guillermo González Novoa se fijó como objetivo la apertura de un total de 22 unidades para el siguiente año.

### **Caso 6 Wal-Mart Stores, Inc.**

Empresa familiar fundada en 1962 por Sam Walton. La estrategia ganadora de Wal-Mart se basa en vender productos a precios bajos siempre. (Anthony, 2008)

Realiza un análisis diario del desempeño de todas las tiendas sobre rubros como ventas, gastos, utilidades y pérdidas. los datos de las tiendas más destacadas se usan para mejorar las operaciones en las tiendas problemáticas.

De forma muy simple se compara el comportamiento diario de las ventas con las cifras del año anterior.

Siempre tenía alma de operador, de alguien que quiere que las cosas marchen bien, luego mejor y después lo mejor posible.

Su organización es “una tienda dentro de una tienda” se alienta a los gerentes a ser creativos y se les incentiva. La actitud de los tres metros, es mirar a los clientes y preguntarles “le puedo ayudar en algo” es una gran ayuda que sirvió para apoyar a los clientes y reducir los hurtos.

Aumentos salariales por desempeño y no por antigüedad y una política de puertas abiertas.

Infundió la frugalidad como parte del ADN de Wal-Mart.

Frugalidad: es la cualidad de ser ahorrativo, próspero, prudente y económico en el uso de recursos consumibles (como la comida o el agua), así como optimizar el uso del tiempo y el dinero para evitar el desperdicio, el derroche y la extravagancia. (Jhon, 1999) En la ciencia del comportamiento, la frugalidad ha sido descrita como la tendencia a adquirir bienes y servicios de manera restringida, así como el uso optimizado de los bienes económicos y servicios que ya se poseen con la finalidad de lograr uno o varios objetivos a largo plazo.

### **Caso 7 Carlos Kasuga directivo de Yakult México**

Carlos Kasuga, empresario mexicano de origen japonés que actualmente es presidente del Consejo Directivo de Yakult México, tiene una filosofía de negocios basada en el trabajo arduo, confianza y cooperación. (Herrero, 2013) Estos valores lo han hecho un conferenciante muy buscado e inspirador, así como un modelo a seguir en el mundo de los negocios y de la responsabilidad social. Aquí presentamos 10 ideas inspiradoras que ha compartido en entrevistas y conferencias:

#### **Sobre ser un buen líder**

1. “Al ser la cabeza, el empresario tiene la responsabilidad de guiar a la gente. Es muy importante fijar metas que no sean exageradas y, cuando se alcanzan esos objetivos, desplegarlos en grande”
2. Para Kasuga, es importante que los ejecutivos hagan sentir necesarios, útiles y respetados a sus empleados. Esto es lo que el empresario denomina el “sueldo moral”

### Sobre el fracaso

1. “Sabemos que puede haber equivocaciones porque entendemos que la gente tiene cualidades pero también defectos. En consecuencia, hay que enseñar a la gente a crecer como el bambú y mostrarles que en las tormentas o fracasos uno puede estar en el suelo pero nunca puede quebrarse, para luego levantarse de nuevo”

### Sobre emprendedurismo

1. “Debemos educar a las empresas, ya que la única forma de generar riqueza es a través de la educación.”

2. “El mejor condimento para un restaurante y la mejor mercancía para un almacén son las pisadas del dueño. Con esto quiero decir que debes estar al pendiente del changarro todos los días, incluso sábado y domingo”

3. “Si ganamos un peso, debemos gastar solo 80 centavos y si no podemos tener todo lo que queremos, debemos cuidar lo que tenemos”.

4. Kasuga sostiene que el éxito de las PyMEs está ligado a la constante inversión en capacitación, cursos o talleres.

5. También es enfático sobre la importancia de tener buenas relaciones con todos los stakeholders, especialmente con los proveedores, ya que éstos serán recíprocos con entregas a tiempo, mejores precios, etc.

### Sobre valores personales

1. Los valores son los que hacen al individuo ser una persona de calidad. Para tener calidad como empresario, como persona y como empresa en su todo, se deben seguir cuatro pasos:

El bien ser: Ser honesto, puntual, limpio, responsable y trabajador.

El bien hacer: Hacer todo bien desde un principio.

El bien estar: Dar más de lo que se recibe: a la familia, al trabajo, a la sociedad. Al final hace que uno sienta el bien estar, que es sinónimo de felicidad plena.

El bien tener: Si se cumple con los tres pasos anteriores y en ese orden, lograrán el bien tener del dinero y las cosas materiales.

### Sobre ambientalismo

1. “Cuando te cases, planta un árbol; cuando nazca un hijo tuyo, planta un árbol; cuando entres a la primaria, planta un árbol; antes de cualquier evento realmente importante, planta un árbol.”

### Modelo de continuidad

Presentación formal del modelo de continuidad para micronegocios familiares



Figura 1 Modelo de continuidad para micro negocios familiares.

## Descripción del modelo de continuidad

Todos los elementos giran alrededor del negocio, en el primer nivel se encuentran tres factores directamente relacionados con el negocio que son el factor económico el factor producto y el factor más importante el cliente, en donde se deben desarrollar ventajas competitivas de cada factor. En segundo lugar encontramos cinco elementos de análisis que son: estrategia, liderazgo, innovación, institucionalización y continuidad, en donde se realiza un diagnóstico mediante una radiografía del negocio y se procede a trabajar sobre los puntos más débiles.

En la línea externa encontramos el potencial transgeneracional que se divide en el factor familia que son los recursos y capacidades únicas que tienen las empresas familiares al interactuar la familia, los individuos y la propia empresa, la orientación emprendedora se refiere a esas dimensiones para estar continuamente emprendiendo, desarrollar un aprendizaje organizativo y desempeño innovador. El funcionamiento adecuado de todos estos elementos genera continuidad en un negocio familiar.

## El ciclo de deming como herramienta de aplicación del modelo de continuidad



Figura 2 Ciclo de Deming

## Caso práctico: Aplicación real del modelo de continuidad a un micronegocio familiar de Tehuacán

### Planear

Identificar el proceso que se quiere mejorar: Continuidad para micronegocios familiares que solo se desempeñan con procedimientos empíricos: Nombre del micronegocio: Tienda de Abarrotes “Carmen”

Recopilar datos para profundizar en el conocimiento del proceso.

a) Aplicación de un cuestionario que proporcionara información para el análisis de los siguientes aspectos:

- Datos generales de la empresa
- Estrategia
- Liderazgo
- Innovación
- Institucionalidad
- Continuidad

CUESTIONARIO PARA EL NEGOCIO FAMILIAR			
<b>DATOS GENERALES</b>			
NOMBRE DE LA EMPRESA <b>TIENDA DE ABARROTES CARMEN</b>			
DIRECCION <b>AV PEÑAFIEL 507 COL. SARABIA</b>			
ESTADO	<b>PUEBLA</b>	CIUDAD	<b>TEHUACÁN</b>
CARGO DE QUIEN CONTESTA LA ENCUESTA <b>ADMINISTRADOR GENERAL</b>			
* ADMINISTRADOR GENERAL			
* EMPLEADO FAMILIAR			
* EMPLEADO NO FAMILIAR			
NUMERO DE PERSONAS QUE LABORAN EN EL NEGOCIO			<b>5</b>
AÑO DE FUNDACION <b>2007</b>			
GENERACIONES DE FAMILIA AL FRENTE DEL NEGOCIO		<b>PRIMERA</b>	Generacion
MODELO FAMILIAR DE LA EMPRESA <b>CAPITAN</b>			
* CAPITAN			
* EMPERADOR			
* Equipo Familiar			
* Familia Profesional			
* Corporación			
* Grupo de inversión familiar			

Tabla 6 Datos generales

CUESTIONARIO	
<b>ESTRATEGIA</b>	
Conteste las preguntas en una escala de 1 a 5, de acuerdo al grado de cumplimiento si contiene el elemento preguntado.	
El Modelo de negocio de la empresa está planteado en la mente del director y por escrito	<b>1</b>
En qué grado el modelo de negocio es entendido por los demás integrantes	<b>2</b>
En qué grado la estrategia del negocio está más enfocada recuperación de la inversión o seguir innovando	<b>3</b>
Su plan estratégico está enfocado a cumplir objetivos de corto plazo o largo plazo.	<b>3</b>
La elaboración del plan estuvo más enfocada a una metodología informal o formal	<b>1</b>
Para la elaboración del plan estratégico se utilizaron herramientas de análisis externo e interno de la empresa	<b>1</b>
Qué tan benéfico para la empresa ha sido haber desarrollado el plan estratégico	<b>1</b>
¿El plan de trabajo de la operación/comercialización está alineado al plan de estratégico?	<b>1</b>
¿Se está realizando una medición constante sobre el cumplimiento del plan estratégico?	<b>1</b>
¿El plan estratégico se actualiza constantemente?	<b>1</b>
Cuando ha revisado la estrategia de su empresa ha implicado un fortalecimiento de su modelo de negocio o un cambio en el mismo	<b>2</b>
Los cambios en el modelo de negocio han sido motivados por necesidad o por aprovechar una oportunidad, o ambas	<b>5</b>
<b>PROMEDIO 1.83</b>	

Tabla 7 Cuestionario de estrategia

LIDERAZGO	
Conteste las preguntas en una escala de 1 a 5, de acuerdo al grado de cumplimiento si contiene el elemento preguntado.	
¿En su empresa, en general, quienes ocupan los puestos de la alta dirección, cuentan con la capacidad y experiencia para el puesto	<b>5</b>
El estilo de liderazgo está enfocado tanto a logro de la tarea y resultados como a la satisfacción de las personas	<b>5</b>
La motivación al personal está basada más en técnicas de control que en la inspiración	<b>5</b>
¿El director es consciente de que debe ser líder ante su gente?	<b>5</b>
El reconocimiento de los logros generalmente se hace más al esfuerzo grupal que al individual	<b>5</b>
Qué tanto beneficio le ha dado a la organización capacitar y desarrollar al personal:	<b>3</b>
En general, la toma de decisiones es llevada a cabo por la máxima autoridad o por consenso	<b>5</b>
El considerado líder, da la libertad para tomar decisiones y acepta otras opiniones	<b>5</b>
Ante una situación de crisis, las decisiones son tomadas por la una sola persona o por un equipo.	<b>5</b>
En las decisiones importantes se toma tanto en cuenta la experiencia e intuición como el análisis de datos e información.	<b>5</b>
La alta dirección es proactiva(conciente, que asume el control)al tomar acciones	<b>5</b>
El liderazgo ha impactado positivamente el crecimiento del negocio	
En la toma de decisiones se toman en cuenta la responsabilidad social y el respeto por la dignidad de las personas	<b>5</b>
<b>PROMEDIO 4.83</b>	

Tabla 8 Cuestionario de liderazgo

INNOVACIÓN	
Conteste las preguntas en una escala de 1 a 5, de acuerdo al grado de cumplimiento si contiene el elemento preguntado.	
La empresa tiene un alto grado de innovación y actualización en los productos o servicios	<b>4</b>
La empresa tiene un alto grado de innovación en los procesos y procedimientos	<b>3</b>
Existe una preocupación constante por la calidad y la mejora continua	<b>5</b>
La empresa es agresiva competitivamente hablando	<b>5</b>
Las nuevas oportunidades de negocio son aprovechadas generalmente por la empresa	<b>5</b>
Se promueve la generación de ideas nuevas	<b>5</b>
Se aplican las nuevas ideas en la empresa	<b>5</b>
Se aprovecha el capital social (relaciones o redes) que ha establecido el fundador y los miembros de la familia	<b>5</b>
Existen sistemas de mejora continua establecidos en la empresa	<b>1</b>
Se tiene asignado algún presupuesto a la innovación	<b>1</b>
Las innovaciones y generación de ideas ha tenido un impacto positivo en el crecimiento de la empresa	<b>3</b>
<b>PROMEDIO 3.818182</b>	

Tabla 9 cuestionario de innovación.

INSTITUCIONALIZACIÓN	
Conteste las preguntas en una escala de 1 a 5, de acuerdo al grado de cumplimiento si contiene el elemento preguntado.	
¿Qué tan informal o formal es su consejo de familia en su empresa?	<b>3</b>
¿Qué tan bien funciona el consejo de familia de su empresa?	<b>3</b>
¿Qué tan informal o formal esta plasmada como es la dirección en su empresa?	<b>1</b>
¿Qué tan bien funcionan la dirección de su empresa?	<b>5</b>
¿En su empresa, en general, quienes ocupan los puestos de la alta dirección, cuentan con la capacidad y experiencia para el puesto?	<b>4</b>
¿En su empresa, en general, quienes ocupan los puestos de la gerencia media y niveles de supervisión, cuentan con la capacidad y experiencia para el puesto?	<b>5</b>
Cuenta en su empresa con sistemas de información integrales (ERP, SAP, MCR, Particular etc.) que facilitan el control y el uso de la información	<b>1</b>
El nivel de formalización (reglas, políticas y procedimientos)se encuentran por escrito en la organización	<b>1</b>
Existe un mecanismo eficiente de comunicación(a quien dirigirse) entre familia y empresa	<b>1</b>
¿Cuál ha sido el impacto de no contar o de contar con un organo de gobierno	<b>1</b>
<b>PROMEDIO 2.5</b>	

Tabla 10 Cuestionario de institucionalización

CONTINUIDAD	
Conteste las preguntas en una escala de 1 a 5, de acuerdo al grado de cumplimiento si contiene el elemento preguntado.	
Existe un plan de sucesión formal de la empresa familiar	1
Hay una visión compartida de futuro de la familia empresaria	4
Los miembros de la familia se pueden comunicar de manera efectiva	4
Se llevan a cabo mecanismos para involucrar a los potenciales sucesores y compartir el conocimiento entre generaciones	1
Los miembros de la familia pueden trabajar en equipo armónicamente	5
Existen mecanismos y políticas familiares para tratar los asuntos de la familia relacionados con la empresa	1
Han impactado los valores y las creencias de la familia en el desarrollo y crecimiento de la empresa	5
Existe un plan de futuro para las generaciones senior luego de su retiro o nuevo rol en la empresa.	1
La incorporación de las nuevas generaciones en el crecimiento de la empresa ha sido positivo	3
Existen mecanismos para la resolución de conflictos entre familiares	3
El impacto del prestigio de la familia en el crecimiento de la empresa ha sido positivo	5
Ha impactado positivamente las relaciones y redes (capital social) de la familia con su entorno en el crecimiento de la empresa	5
PROMEDIO	3.17
<b>PROMEDIO GENERAL</b>	<b>3.23</b>

Tabla 11 Cuestionario de continuidad

Se obtiene un resultado promedio para su interpretación de forma gráfica en el siguiente paso

a) Análisis del Potencial transgeneracional

ANÁLISIS DEL POTENCIAL TRANSGENERACIONAL		
TIENDA DE ABARROTES CARMEN AV PEÑAFIEL 507 COL. SARABIA TEHUACÁN		
ANÁLISIS MODELO POTENCIAL TRANSGENERACIONAL DEL NEGOCIO FAMILIAR		
INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS		
1 Y 2=	SIN REALIZAR	
3 Y 4=	EN PROCESO	
5=	LO FACILITAN O LO REALIZAN	
O. Emprendedora		Factor Familia
Autonomía	5	FACILITAN
Innovación	4	SIN REALIZAR
Toma de ri	5	FACILITAN
Proactivida	5	FACILITAN
Agresivida	3	EN PROCESO
Liderazgo	5	FACILITAN
Redes	5	FACILITAN
Capital fina	3	EN PROCESO
Toma de de	3	EN PROCESO
Cultura	5	FACILITAN
Relaciones	5	FACILITAN
Gobierno	1	SIN REALIZAR
Conocimie	1	SIN REALIZAR

Tabla 12 Análisis de potencial transgeneracional

Hacer

1. Elaborar una radiografía.
2. Elaborar un análisis del potencial transgeneracional del negocio familiar.
3. Elaborar ventajas competitivas de tres aspectos directamente relacionados con los micronegocios.

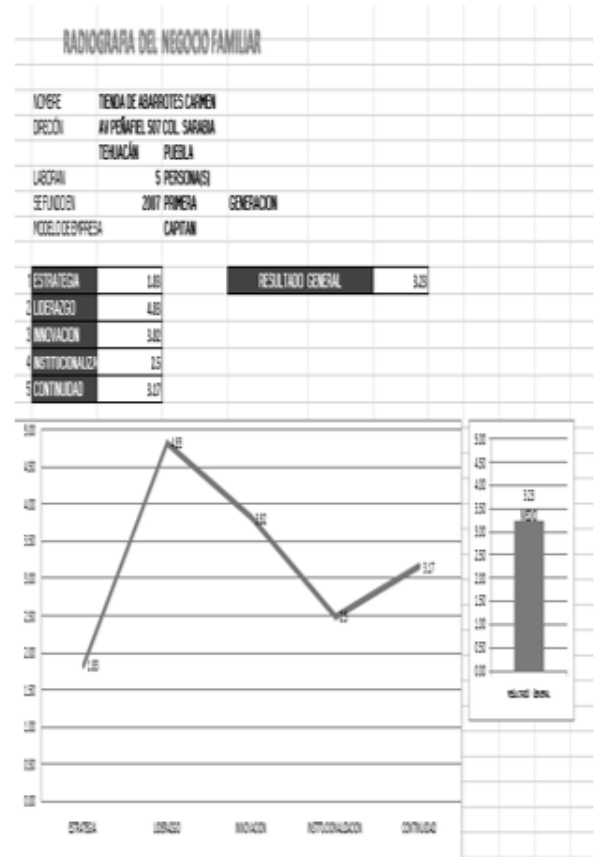


Figura 3 Radiografía de Negocio familiar, tienda de abarrotes

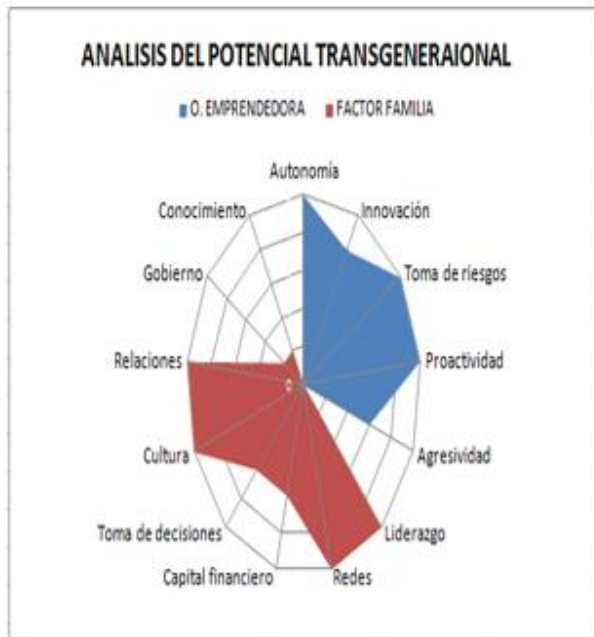


Figura 4 Análisis de potencial transgeneracional, tienda de abarrotes

En este negocio no se realiza gobierno ya que no se cuenta con una estructura organizacional, por lo que este análisis permite definir un plan de trabajo para que el negocio familiar mantenga los elementos que facilitan la continuidad, y desarrolle los que están sin realizar y terminar así como los que se encuentran en proceso

**Verificar**

1. Realizar un diagnóstico de la radiografía del negocio familiar
2. Realizar un análisis transgeneracional e identificar las áreas a trabajar en conjunto con el diagnóstico de la radiografía

Bajo <= 1 a 2.99	Medio = 3 a 4.29		Alto = 4.3 a 5	
ESTRATEGIA	LIDERAZGO	INNOVACION	INSTITUCIONALIZACION	CONTINUIDAD
BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	MEDIO
DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO
Significa que el negocio familiar cuenta con una estrategia que no ha impactado a la organización.	Significa que el liderazgo en el NF ha impactado positivamente el crecimiento de la empresa.	Significa que la EF fomenta algunas veces la innovación y esta ha impactado medianamente a los objetivos de la organización.	Significa que no cuenta con órganos de gobierno (consejo de familia, de empresa y de dirección).	Significa que el NF cuenta con algunos planes, reglas y recursos competitivos de familia empresaria para sostenerse en el futuro.
Cuenta con un Modelo de Negocios definido usualmente en la mente del Director, pero no es entendido por los demás integrantes.	Se cuenta con un estilo de liderazgo proactivo, orientado a las personas y los resultados.	Se promueve algunas veces la generación de nuevas ideas y la preocupación constante por la calidad y la mejora continua no es una prioridad.	Los puestos en distintos niveles en su mayoría no son ocupados por personas competentes para la posición.	Puede existir un plan de sucesión, o un proceso de administración del conocimiento entre generaciones, pero no ambos necesariamente, y la
No existe un plan estratégico.	En donde se fomenta la libertad para tomar decisiones, el trabajo en equipo y el reconocimiento distintos niveles.	empresaria de la EF es media al aprovechar algunas veces las oportunidades que se presentan y se es competitivo hablando.	No existen sistemas de administración y de tecnologías de información que ayuden una buena gestión.	La comunicación y el trabajo en equipo entre los miembros de la familia es algunas veces sano y armónico

Tabla 13 Diagnóstico de radiografía del negocio familiar Fuente: Propia

**Actuar**

1. Modificar los procesos según las conclusiones del paso anterior para alcanzar los objetivos con las especificaciones iniciales, si fuese necesario
2. Aplicar nuevas mejoras, si se han detectado errores en el paso anterior
3. Documentar el proceso.

**Elaborar y plasmar en documentos las necesidades de acuerdo al análisis del modelo**

**Estrategia**

Elaborar un plan estratégico para el negocio

### Institucionalización

Elaborar la estructura organizacional del negocio y establecer un reglamento.

La misión, visión y valores como imagen corporativa nos ayuda comprometernos a cumplir objetivos y satisfacer necesidades.

Desarrollar un sistema de información que ayude mejorar la administración y almacenamiento del conocimiento, que contribuya al crecimiento de la empresa esto deberá contener: información de precios, producto, stock de productos, porcentaje de ganancias proveedores, clientes.

### Realiza un análisis diario del desempeño del negocio

#### Continuidad

#### Proponer como desarrollar un plan de sucesión

#### Desarrollar las ventajas competitivas de la parte integral del modelo con tres factores

- Factor económico
- Factor producto
- Factor cliente

#### Factor producto

Exhibición de productos por bloque. Quiere decir que hay que tomar en cuenta la marca y las características del producto que son similares, esto ayudara a que el cliente identifique fácilmente las áreas de los productos. Área de bebidas hidratantes, productos de limpieza, dulcería, etc.

El desorden hace pensar al cliente que el producto no está disponible además de la mala imagen que se transmite

### Productos complementos de necesidades

En la administración del producto de la tienda de abarrotes Carmen se analizó y se aplicó este esquema para poder cubrir una necesidad del cliente de la mejor forma.

Por complemento: esto quiere decir que debe estar disponible la suma de varios productos para satisfacer una o varias necesidades.



Figura 5 Esquema necesidad del cliente más productos complementarios

Para una curación se necesitan productos básicos como benditas, alcohol, cinta adhesiva, jeringas, analgésicos, agua oxigenada.

#### Factor económico

En la tienda de abarrotes se aplicó un análisis de ventas diarias que muestra información sumamente importante, se diseñó una base de datos en donde podemos observar el flujo de efectivo de todos los días, se plasman resultados que pueden ser observados y analizados por todos los integrantes del negocio.

Como base del desarrollo del factor económico fue mediante la siguiente formula:

Costo (\$) + Rentabilidad (%) = precio de venta(\$)

80% de reinversión

10% Amortiguador Económico

10% de Remuneración

TOTAL	\$ 159,036.00	\$ 146,299.00	\$ 151,779.00
PROMEDIO	\$ 5,156.00	\$ 4,876.63	\$ 4,896.10
REINVERSION 80%	\$ 127,868.80	\$ 117,039.20	\$ 121,423.20
UTILIDAD 20%	\$ 31,967.20	\$ 29,259.80	\$ 30,355.80
AMORTIG. ECON.	\$ 15,983.60	\$ 14,629.90	\$ 15,177.90
REMUNERACION	\$ 15,983.60	\$ 14,629.90	\$ 15,177.90

Tabla 14 Desempeño económico tienda de abarrotes

### Factor cliente

Test de percepción del cliente: Analiza y Mejora tu desempeño para obtener una mejor percepción. En la tienda de abarrotes se llevó a cabo el siguiente test para mejorar, el desempeño personal, la actitud y con los demás, que son motivos que el cliente siempre tiene presente y se lleva a la práctica para desarrollar la ventaja competitiva.

A NIVEL PERSONAL	SI	NO
» Tiene buen humor y sonríe con frecuencia	+	
» Cuida su apariencia personal	+	
» Trabaja duro pero sin olvidar a su familia y amigos	+	
» Gusta de las ventas: esta contento con lo que hace y eso lo notan los clientes	+	
» Se considera socio de los proveedores. Aprovecha su información comercial, innovaciones y promociones para incrementar las ventas	+	
» Valora su trabajo. Sabe la importancia de poner al alcance de sus clientes los productos y servicios que ellos necesitan	+	
» Conoce su mercancía	+	
» No habla mal de sus competidores con sus clientes	+	
CON LOS DEMAS	SI	NO
» Conoce a su clientela. Sabe con quien promover una venta	+	
» Tiene una buena relación con sus clientes .es paciente con los indecisos y rápido con los que llevan prisa	+	
» No tiene clientes pequeños. Atiende igual a un niño que a un adulto, a compradores ocasionales que a clientes frecuentes, a quienes gastan mucho y a quienes gastan poco	+	
EN CUANTO A SU ACTITUD	SI	NO
» Tiene una mente positiva . No se queja de los problemas ; trata de resolverlos .	+	
» No es conformista. Una buena temporada de ventas no lo paraliza; por lo contrario lo motiva a esforzarse mas	+	
» Es realista. Se conoce a si mismo, esta consiente de sus alcances y limitaciones	+	
» Aprende de sus errores	+	

Tabla 15 Test de percepción del cliente

### Resultado final obtenido después de aplicar el modelo de continuidad para micronegocios familiares

Después de modificar los procesos según las conclusiones del paso anterior:



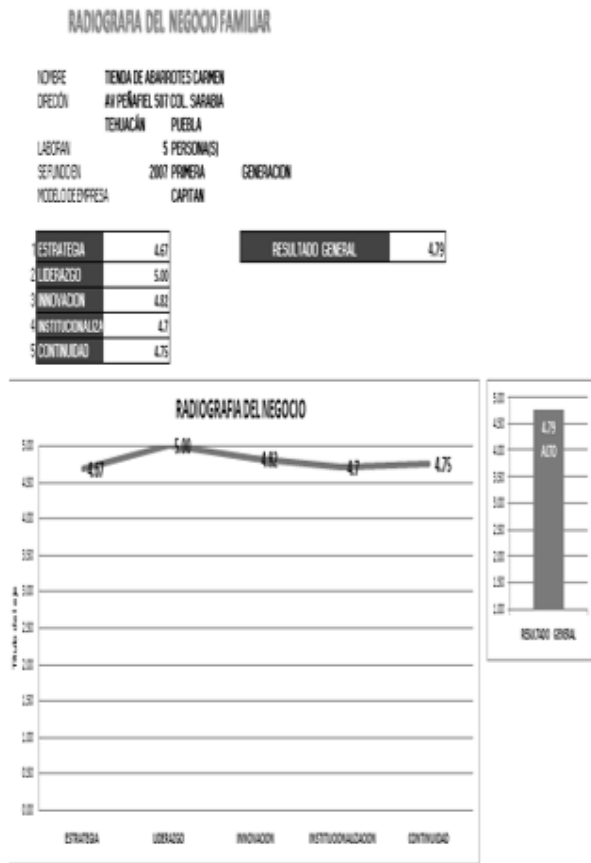


Figura 6 Radiografía del micronegocio, tienda de abarrotes después de aplicar el modelo.

El promedio anterior era de 3.23 que significaba que nos encontrábamos en un nivel medio. Ahora es de 4.79 después de la aplicación de mejoras que significa que ahora nos encontramos en un nivel alto. El promedio actual nos arroja las siguientes conclusiones:

Bajo <= 1 a 2.99		Medio = 3 a 4.29		Alto = 4.3 a 5	
ESTRATEGIA	LIDERAZGO	INNOVACION	INSTITUCIONALIZACION	CONTINUIDAD	
ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	
DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO	DIAGNOSTICO	
Significa que el negocio familiar cuenta con una estrategia que ha impactado positivamente a la organización.	Significa que el liderazgo en el NF ha impactado positivamente el crecimiento de la empresa.	Significa que la NF fomenta la innovación y está impactado positivamente a los objetivos de la organización.	Significa que el NF cuenta con órganos de gobierno (consejo de familia, de empresa y de dirección) que funcionan bien.	Significa que el NF cuenta con los planes, reglas y recursos competitivos de familia empresarial para sostenerse en el futuro.	
El Modelo de Negocios está definido con claridad y es entendido por la gerencia media.	Se cuenta con un estilo de liderazgo proactivo, orientado a las personas y los resultados.	Se promueve la generación de nuevas ideas y hay una preocupación constante por la calidad y la mejora continua.	Los puestos en distintos niveles son ocupados por personas competentes para la posición.	Existe un plan de sucesión, un proceso de administración del conocimiento entre generaciones y la incorporación de nuevas	
Existe un plan estratégico que funciona y es revisado continuamente.	En donde se fomenta la libertad para tomar decisiones, el trabajo en equipo y el reconocimiento de distintos niveles.	La orientación emprendedora de la NF es alta al aprovechar las oportunidades que se presentan y ser agresivo competitivamente.	Existen sistemas de administración y de tecnologías de información que ayudan a una buena gestión en el NF.	La comunicación y el trabajo en equipo entre los miembros de la familia es sano y armónico.	

NF= negocio familiar

Tabla 16 Diagnostico final de radiografía después de aplicar mejoras. Fuente: Propia

En forma sucesiva se realiza nuevamente el análisis de potencial transgeneracional después de haber realizado las necesidades del negocio y se observan los resultados obtenidos:

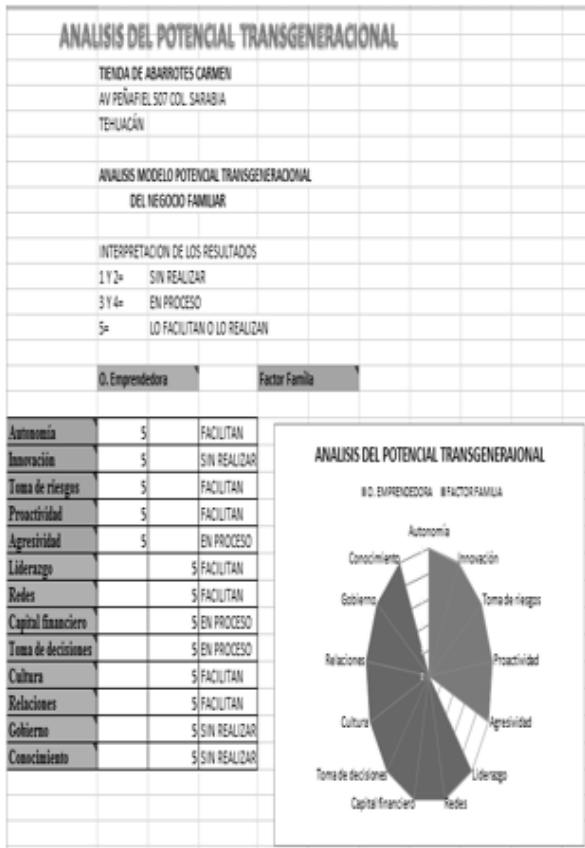


Figura 7 Resultado final del potencial transgeneracional después de aplicar el modelo de continuidad para micronegocios.

En este negocio se cuenta con una estructura de gobierno, además que el líder ha plasmado y documentado el conocimiento y lo puede compartir con todos los integrantes.

Cuenta con una estrategia de negocios agresiva para hacer frente a sus competidores.

Mantiene una buena relación con su exterior (redes) esto le ayudara para resolver futuras contingencias

Su flujo de efectivo es estable y mantiene sana su estabilidad económica.

Los nuevos resultados nos indican que se facilita la continuidad del negocio familiar.

Conclusiones

Gracias a la aplicación 100% práctica de aplicación de la propuesta del modelo de continuidad para micronegocios familiares nos ayuda a identificar los problemas, realizar un diagnóstico y desempeñar las mejoras o implementaciones necesarias para lograr los objetivos planteados, gracias a los resultados finales obtenemos un alto grado de satisfacción por la funcionalidad del modelo.

La aplicación del modelo ofrece como resultado el cumplimiento de cada uno de los objetivos planteados en el proyecto.

El proyecto terminado presenta una propuesta de “modelo de continuidad para micronegocios familiares que solo se desempeñan con procedimientos empíricos”, para mejorar el desempeño y su administración.

Ayuda a Identificar mediante una radiografía, la situación actual del negocio y trabajar sobre los puntos más vulnerables.

Plasma en documentos a la vista y de forma interactiva todos los datos necesarios para el buen funcionamiento del negocio mediante la aplicación de estrategias desarrolladas.

Ayuda a diferenciar las problemáticas que se presentan en los dos sistemas de un negocio familiar relación empresa-familia.

Mejora la comunicación entre miembros de la familia y empleados dentro y fuera del negocio.

Realizar un plan estratégico para el negocio familiar en las áreas más importantes.

Establece un sistema de gobierno del negocio familiar documentado en esquemas (organigrama) en conjunto con sus políticas y reglamentos, mediante un análisis previo de las necesidades del negocio.

Explica la importancia de la innovación para mejorar el funcionamiento del negocio.

El modelo apoya con una recomendación de un plan de sucesión para generaciones siguientes.

## Referencias

Katcher, 2012

Hilario Díaz, Tesis 2011

(Gómez, 2012)

Exaudi de Investigación  
(www.exaudionline.com)

C. Porras and M.L. Nalda, La Empresa Familiar, un motor de riqueza, 21 de mayo de 2008, [http://www.gaceta.es/21-05-008+empresa\\_familiar,noticia\\_1img,36,36,21147](http://www.gaceta.es/21-05-008+empresa_familiar,noticia_1img,36,36,21147)

Gaceta.es, C.Porras y M.L.Nalda., “La Empresa Familiar, un motor de riqueza”, 21/05/08

J. Amat, La continuidad de la Empresa Familiar (Barcelona: Gestión 2000, 2001).

Acevedo, M., Castellanos, A. y Enriquez J. (2007). Éxito y continuidad: La acción diaria en la empresa familiar. México: Profit Consulting Editores.

Amat, Joan (2000). La continuidad de la empresa familiar, (2ª ed.). España: Ediciones Gestión 2000.

Castellanos, Ángeles (2007). Éxito y continuidad: La acción diaria en la empresa familiar. México: Profit Consulting Editores.

Belausteguigoitia, I. (2007) Empresas familiares, su dinámica, equilibrio y consolidación. México: Ed. Mc Graw Hill.

## Donativos privados en México: un análisis de las donatarias autorizadas

CORDOURIER-REAL, Carlos Román\*†

*Universidad de Guanajuato*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Este artículo busca contribuir en el conocimiento de la filantropía mexicana que emplea canales institucionales, y cuyos donativos (en especie y en efectivo) se movilizan a través de organizaciones que tienen en estatus de donataria autorizada. Tomando como universo de estudio al subsistema asociativo de las donatarias autorizadas mexicanas, se emplean estadísticos de tendencia central y dispersión para evaluar las diferencias a nivel sub-nacional en el volumen de donativos, ponderando por densidad poblacional. Asimismo, se estima el coeficiente de correlación de Pearson para las variables <donativos per cápita a nivel estatal> y <Producto Interno Bruto per cápita estatal> a fin de descubrir su grado de asociación. Con base en el análisis de los donativos reportados por las donatarias autorizadas, se identifica un fenómeno de concentración geográfica y de recursos que define al sector no lucrativo mexicano.

**Donativos, filantropía, donatarias autorizadas, organizaciones de la sociedad civil.**

### Abstract

By focusing on the Mexican authorized donees subsystem, this paper investigates which are the key characteristics of the distribution of private donations amongst the thirty-two states of the Mexican federation. Particularly, taking into account the demographic density, it employs central tendency and dispersion statistics to assess the sub-national differences of the amount of donations. Likewise, the Pearson correlation coefficient is calculated for the variables <per capita donations> and <per capita Gross Domestic Product> in order to discover how they are associated. Based on the analysis of reported donations by the authorized donees, a phenomenon of both geographical and resources concentration is identified, and which characterizes the Mexican non-profit sector

**Donations, philanthropy, authorized donees, civil society organizations.**

**Citación:** CORDOURIER-REAL, Carlos Román. Donativos privados en México: un análisis de las donatarias autorizadas. *Revista de Administración y Finanzas* 2015, 2-2:330-339

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: c\_real@ugto.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Un actor relevante para explicar los procesos de democratización es la sociedad civil (O'Donnell et al., 1991; Magallón, 2003). A través de la acción colectiva de los ciudadanos que encuentra cauce en movimientos sociales y organizaciones civiles se han iniciado periodos de cambio político cuyo desenlace ha sido la erosión y colapso de los regímenes autoritarios. Sin embargo, el papel de la sociedad civil no sólo es importante para explicar las transiciones políticas y periodos de liberalización que instauran o consolidan democracias. Paralelamente, la sociedad civil tiene la capacidad de contribuir a fortalecer aquellos lazos solidarios que constituyen la base para el funcionamiento de políticas redistributivas (Miller, 1999), las cuales hacen efectivo el presupuesto de la ciudadanía igualitaria en la que se basan los regímenes liberales. De igual manera, ciertas expresiones de la sociedad civil, en particular las organizaciones civiles sin fines de lucro, asisten en procesos de desarrollo social a través de la atención a segmentos poblacionales en estado de vulnerabilidad que son excluidos de los alcances de las políticas públicas.

A decir de Lester Salamon et al., (1992) existen cinco grandes roles desempeñados sistémicamente por lo que llama el <sector no-lucrativo> : provisión de servicios (principalmente en materia de salud, educación, cultura, protección del medio ambiente); innovación social (i.e., la organizaciones son capaces de concebir soluciones novedosas a problemas sociales debido a que operan de manera más flexible que los gobiernos); advocacy (i.e., promoción y gestión de causas ciudadanas y sociales); desarrollo de liderazgos y expresión (i.e., no sólo fomentan competencias para la gestión e implementación de proyectos entre sus miembros sino que sirven a éstos para expresar sus adhesiones ideológicas o valores).

Y cohesión comunitaria y democratización (i.e., fortalecen la confianza interpersonal y generan capital social que contribuye al mejor desempeño institucional).

Cabe señalar que las anteriores funciones, atribuidas en la literatura sociológica, tendrían que estudiarse empíricamente a través de estudios de caso a nivel nacional y sub-nacional para conocer en qué medida son realizadas efectivamente por las organizaciones civiles en cada país, pues su desempeño puede estar afectado por diversos factores que dificultan la consecución de los objetivos que se plantean originalmente, tales como la falta de infraestructura institucional adecuada (Layton y Moreno, 2010).

En México las organizaciones civiles que optan por su formalización a través de la constitución de una personalidad jurídica pueden adoptar tres figuras legales: asociación civil (A.C.), institución de asistencia privada (I.A.P.) e institución de beneficencia privada (I.B.P.). Este tipo de organizaciones ciudadanas financian sus actividades a través de cuatro fuentes principales: recursos propios (e.g., cuotas de membresía, rendimientos de fondos patrimoniales, venta de servicios), recursos públicos (federales, estatales y municipales), recursos internacionales (e.g., agencias multilaterales o fundaciones donantes internacionales) y recursos privados (en particular, donativos individuales o donativos provenientes de filantropía corporativa). La diversidad y el equilibrio en la composición de sus recursos financieros garantiza que las organizaciones puedan subsistir a lo largo del tiempo, ya que al depender excesivamente de una sola fuente aumenta su vulnerabilidad (García, et al., 2006).

El análisis que se presenta a continuación expone algunas las características que tiene el financiamiento privado de las actividades de las organizaciones civiles mexicanas no lucrativas.

Específicamente, este estudio se concentra en un subsistema específico del sector asociativo mexicano: el conjunto de asociaciones civiles e instituciones de asistencia (o beneficencia) privada que tienen el estatus de donatarias autorizadas que otorga el Sistema de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) del gobierno federal para que puedan recibir donativos deducibles del Impuesto sobre la Renta.

El objetivo del artículo consiste en mostrar cuál es la composición de dicho subsistema en función de su densidad geográfica, actividades y de los recursos nacionales y provenientes del extranjero que movilizan a fin de mostrar un rasgo que actualmente define al sector asociativo no lucrativo del país: concentración geográfica y concentración de donativos. La primera sección detalla las características generales de las donatarias de acuerdo a criterios demográficos. La segunda desarrolla un análisis de correlación para conocer la asociación entre donativos per cápita y el Producto Interno Bruto Estatal con el propósito de conocer si el tamaño de la economía estatal se relaciona con la movilización de aportaciones filantrópicas.

### Magnitud y composición del subsistema asociativo de donatarias

Existen distintas actividades a las que el SAT, en cumplimiento de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), autoriza para que cuenten con el estatus de donataria (ver tabla 1 para el ejercicio fiscal 2013). Entre los distintos rubros contemplados por la normatividad, es el asistencial el que consistentemente constituye la mayoría, muy por encima de las donatarias educativas que se colocan en la segunda posición. Para el ejercicio fiscal 2013, más de dos terceras partes del total de donatarias (66.4%) se agruparon en el rubro de asistenciales.

Rubro	Total	Porcentaje relativo
Asistenciales	5,246	66.4%
Educativas	1,116	14.1%
Becantes	142	1.8%
Culturales	564	7.1%
Bibliotecas abiertas al público	10	0.1%
Museos abiertos al público	34	0.4%
Científicas y Tecnológicas	185	2.3%
Ecológicas	223	2.8%
Donatarias que se dedican a la reproducción o conservación de especies protegidas o en peligro de extinción.	8	0.1%
Donatarias que se dedican exclusivamente al apoyo económico de otras donatarias autorizadas.	275	3.5%
Donatarias que destinan donativos y sus rendimientos para obras o servicios públicos.	99	1.3%
<b>Total</b>	<b>7,902</b>	<b>100.0%</b>

**Tabla 1** Distribución de donatarias por rubro, ejercicio fiscal 2013.

En el ejercicio fiscal 2013, fueron autorizadas 7,902 instituciones y fideicomisos en todo el país para contar con el estatus de donataria, lo cual representa una variación porcentual respecto al año anterior de 3.51%; muy por debajo del inusitado crecimiento porcentual del número de donatarias (15.86%) del ejercicio 2012, ocurrido después de la contracción del ejercicio anterior (-5.93%), y ocasionada por el incumplimiento de nuevas obligaciones fiscales (Aviso Anual e Informe de Transparencia) introducidas por la autoridad fiscal.

De modo que para los dos ejercicios anteriores al 2014, se ha mantenido una tendencia de crecimiento relativamente estable.

Ejercicio	Donatarias Autorizadas	Variación %
2004	5,432	
2005	5,430	-0.04
2006	5,754	5.97
2007	5,996	4.21
2008	6,364	6.14
2009	6,853	7.68
2010	7,004	2.2
2011	6,589	-5.93
2012	7,634	15.86
2013	7,902	3.51

Tabla 2

En cuanto a la distribución geográfica de las donatarias, un número muy importante de ellas (2,299) tienen su domicilio legal en el Distrito Federal, entidad que concentra más de tres veces y media la cantidad de las donatarias con las que cuenta el estado que ocupa la segunda posición Estado de México (623); por otra parte, existen entidades de la República donde es poco común que las organizaciones civiles locales cuenten con el estatus de donataria. Como es posible observar en la tabla siguiente, doce estados de la República no cuentan con más de un centenar de ellas.

Entidad federativa	Donatarias 2013	Entidad federativa	Donatarias 2013
Aguascalientes	89	Morelos	123
Baja California	249	Nayarit	32
Baja California Sur	56	Nuevo León	493
Campeche	28	Oaxaca	135
Chiapas	106	Puebla	209
Chihuahua	366	Querétaro	192
Coahuila	208	Quintana Roo	76
Colima	76	San Luis Potosí	134
Distrito Federal	2,299	Sinaloa	189
Durango	49	Sonora	228
Guanajuato	263	Tabasco	36
Guerrero	50	Tamaulipas	137
Hidalgo	97	Tlaxcala	40
Jalisco	542	Veracruz	316
México	623	Yucatán	169
Michoacán	255	Zacatecas	37
<b>Total (Nacional)</b>		<b>7,902</b>	

Tabla 3

Para dar cuenta del grado de concentración de las donatarias autorizadas en la capital del país que caracteriza a este subsector asociativo del país, se presenta a continuación una desagregación de la distribución porcentual relativa de donatarias frente al porcentaje relativo de la población que habita en cada entidad federativa.

Entidad federativa	Porcentaje relativo de población	Porcentaje relativo de donatarias
Aguascalientes	1.06%	1.13%
Baja California	2.86%	3.15%
Baja California Sur	0.61%	0.71%
Campeche	0.74%	0.35%
Chiapas	2.44%	1.34%
Chihuahua	0.59%	4.63%
Coahuila	4.32%	2.63%
Colima	3.07%	0.96%
Distrito Federal	7.51%	29.09%
Durango	1.46%	0.62%
Guanajuato	4.83%	3.33%
Guerrero	2.98%	0.63%
Hidalgo	2.37%	1.23%
Jalisco	6.54%	6.86%
México	13.82%	7.88%
Michoacán	3.83%	3.23%
Morelos	1.58%	1.56%
Nayarit	1.00%	0.40%
Nuevo León	4.17%	6.24%
Oaxaca	3.34%	1.71%
Puebla	5.12%	2.64%
Querétaro	1.64%	2.43%
Quintana Roo	1.25%	0.96%
San Luis Potosí	2.28%	1.70%
Sinaloa	2.48%	2.39%
Sonora	2.41%	2.89%
Tabasco	1.97%	0.46%
Tamaulipas	2.92%	1.73%
Tlaxcala	1.05%	0.51%
Veracruz	6.69%	4.00%
Yucatán	1.74%	2.14%
Zacatecas	1.31%	0.47%

**Tabla 4** Relación de porcentajes relativos de población versus porcentajes relativos de donatarias por entidad federativa, 2013.

Los datos anteriores, que sirven para conocer el grado de simetría entre la proporción relativa de la población de cada entidad federativa vis-à-vis su participación relativa de donatarias respecto al total, muestran que no siempre existe correspondencia entre el peso poblacional y la cantidad de donatarias domiciliadas en los estados de la República y la capital del país. Si bien podría esperarse cierto margen de variación en el grado de equivalencia debido a las condiciones del entorno local que propician (o inhiben) la constitución de organizaciones que cuenten con el estatus de donataria.

Es un hecho que existe un fenómeno de concentración en el Distrito Federal. Esta entidad en la que radican el 7.51% de los habitantes del país cuenta con el 29.09% de donatarias respecto al total. La concentración geográfica de las donatarias en la capital del país, como veremos en posteriormente, tiene un impacto directo en un fenómeno asociado: la concentración de donativos.

### Movilización de recursos privados por las donatarias autorizadas

Para comprender las características que tiene actualmente la movilización de donativos privados en el circuito de las donatarias autorizadas se presenta una desagregación del total de donativos reportados por las instituciones y fideicomisos en función de la entidad federativa donde se encuentra su domicilio legal (incluye donativos nacionales y del extranjero para el ejercicio 2012, RDA 2013). Como puede observarse en la tabla 5, existe una alta concentración de donativos en el Distrito Federal. Las donatarias capitalinas, que en conjunto representan menos de la tercera parte del total de donatarias movilizan más recursos que el resto de las donatarias de los 31 estados de la federación. Esto es, del total reportado por las donatarias de todo el país para el ejercicio fiscal 2012 (\$32,918,825,671), las donatarias capitalinas movilizan más de la mitad (53.19%).



Entidad federativa	Donativos recibidos	% relativo
Distrito Federal	\$17,507,940,609.00	53.19%
México	\$3,626,087,355.00	11.02%
Nuevo León	\$3,068,205,964.00	9.32%
Jalisco	\$2,316,376,910.00	7.04%
Chihuahua	\$847,736,298.00	2.58%
Baja California	\$589,780,347.00	1.79%
Coahuila	\$521,239,868.00	1.58%
Puebla	\$480,231,624.00	1.46%
Guanajuato	\$459,416,064.00	1.40%
Sinaloa	\$417,575,105.00	1.27%
Oaxaca	\$373,407,223.00	1.13%
Veracruz	\$337,250,662.00	1.02%
Sonora	\$330,109,904.00	1.00%
Querétaro	\$325,039,320.00	0.99%
Michoacán	\$196,722,373.00	0.60%
Hidalgo	\$186,236,973.00	0.57%
Morelos	\$180,669,953.00	0.55%
Yucatán	\$179,551,669.00	0.55%
Chiapas	\$152,177,898.00	0.46%
Tamaulipas	\$132,236,155.00	0.40%
Quintana Roo	\$127,715,345.00	0.39%
Aguascalientes	\$117,040,357.00	0.36%
San Luis Potosí	\$104,058,774.00	0.32%
Baja California Sur	\$94,681,346.00	0.29%
Colima	\$57,401,249.00	0.17%
Zacatecas	\$44,023,803.00	0.13%
Guerrero	\$42,681,102.00	0.13%
Tabasco	\$33,412,432.00	0.10%
Nayarit	\$22,856,303.00	0.07%
Durango	\$21,296,513.00	0.06%
Campeche	\$15,560,290.00	0.05%
Tlaxcala	\$10,105,883.00	0.03%

**Tabla 5** Total de donativos recibidos y participación relativa por entidad federativa.

A fin de ponderar la dimensión de los recursos privados movilizados en cada entidad federativa por las donatarias autorizadas en función del tamaño de la población, se estima el monto de donativos per cápita para el ejercicio fiscal 2012 (RDA 2013) con base en las proyecciones demográficas que efectuó para el año 2012 el CONAPO. A partir de este análisis, es posible observar que existen diferencias importantes en la magnitud de donativos movilizados por las donatarias de cada entidad federativa cuando se toma en cuenta el criterio poblacional (ver Tabla 6).

Entidad	Total de donativos (pesos)	Donativos per capita (pesos)
Distrito Federal	\$17,507,940,609.00	\$1,968.57
Nuevo León	\$3,068,205,964.00	\$620.96
Jalisco	\$2,316,376,910.00	\$299.18
Chihuahua	\$847,736,298.00	\$233.15
México	\$3,626,087,355.00	\$221.59
Coahuila	\$521,239,868.00	\$180.35
Baja California	\$589,780,347.00	\$174.44
Querétaro	\$325,039,320.00	\$167.21
Sinaloa	\$417,575,105.00	\$142.40
Baja California Sur	\$94,681,346.00	\$131.83
Sonora	\$330,109,904.00	\$115.77
Morelos	\$180,669,953.00	\$96.40
Oaxaca	\$373,407,223.00	\$94.32
Aguascalientes	\$117,040,357.00	\$93.46
Yucatán	\$179,551,669.00	\$86.99
Quintana Roo	\$127,715,345.00	\$86.01
Colima	\$57,401,249.00	\$82.20
Guanajuato	\$459,416,064.00	\$80.32
Puebla	\$480,231,624.00	\$79.15
Hidalgo	\$186,236,973.00	\$66.36
Michoacán	\$196,722,373.00	\$43.43
Veracruz	\$337,250,662.00	\$42.56
San Luis Potosí	\$104,058,774.00	\$38.51
Tamaulipas	\$132,236,155.00	\$38.20
Chiapas	\$152,177,898.00	\$29.73
Zacatecas	\$44,023,803.00	\$28.40
Nayarit	\$22,856,303.00	\$19.40
Campeche	\$15,560,290.00	\$17.68
Tabasco	\$33,412,432.00	\$14.31
Durango	\$21,296,513.00	\$12.32
Guerrero	\$42,681,102.00	\$12.11
Tlaxcala	\$10,105,883.00	\$8.13

**Tabla 6** Donativos per cápita movilizados por entidad federativa. (RDA 2013)

Para dar cuenta del contraste existente entre las entidades federativas, además del rango (R) se estiman estadísticos de tendencia central y de dispersión de los donativos per cápita. Debido a que existe una distribución con valores mínimos y máximos notablemente extremos en el país, la media aritmética de los donativos per cápita (\$193.26) no se considera representativa de la situación nacional; por ejemplo, mientras que las donatarias del estado de Tlaxcala reportan donativos equivalentes a \$8.13 per cápita.

Las donatarias con domicilio legal en el Distrito Federal movilizaron en el ejercicio fiscal de 2012 una proporción 242 veces superior (\$1,968.57). Estas son diferencias que reflejan que los subsistemas asociativos en el país, por lo pronto en lo que se refiere al circuito de las organizaciones civiles que movilizan recursos privados, tienen magnitudes muy diferentes en México.

Para describir estadísticamente de mejor manera la distribución de donativos en el país y que claramente se concentra en un extremo, se calcula la desviación estándar, la cual muestra el grado de dispersión de los valores. El alto valor del Rango (\$1,960.44) estimado a partir de los valores máximo y mínimo, así como la desviación estándar (\$396.30) indica claramente que existe un fenómeno de concentración de la movilización de los donativos privados incluso ponderando por el tamaño de la población.

Estimación	Valor
Mediana	83.16
Media	193.26
Desviación Estándar	396.30
Máximo	1968.57
Mínimo	8.13
Rango (R)	1960.44

**Tabla 7** Estadísticos de tendencia central y dispersión de Donativos per cápita en México (RDA 2013)

### Donativos privados provenientes del extranjero recibidos por donatarias autorizadas

Las organizaciones de la sociedad civil mexicanas, y en particular las donatarias autorizadas tienen la posibilidad de recibir donativos provenientes de cualquier parte del mundo.

Con el propósito de conocer con mayor nivel de detalle las características que tiene la composición de los donativos canalizados en el circuito formal de las donatarias, se ha realizado un análisis que distingue el total de donativos que tienen una procedencia extranjera.

La tabla 8 muestra los donativos recibidos del extranjero reportados por las donatarias mexicanas. Con base en información de Reportes de los últimos cinco años (RDA 2009-2013), se elaboró una relación de donativos que incluye el monto de donativos recibidos del extranjero (en efectivo y en especie) y su proporción respecto al total reportado. Se observa que el monto máximo de recursos provenientes del extranjero recibidos por las donatarias en ese periodo fue de más de dos mil doscientos millones en el ejercicio fiscal 2012 (RDA 2013), cifra que representa el 6.71% del total de donativos que las donatarias reportaron a la autoridad fiscal.

RDA	Total de donativos (extranjero)	Total Donativos	Porcentaje de donativos extranjeros respecto al total reportado.
2009	\$1,696,945,600.00	\$32,977,175,369.00	5.15%
2010	\$1,551,868,754.00	\$22,463,950,832.00	6.91%
2011	\$1,942,502,357.00	\$26,368,196,443.00	7.37%
2012	\$2,037,440,707.00	\$24,936,254,804.00	8.17%
2013	\$2,207,583,751.00	\$32,918,825,671.00	6.71%

**Tabla 8** Donativos totales y provenientes del extranjero, reportados por las donatarias autorizadas (RDA 2009-2013).

Con el objetivo de conocer cuál es la proporción de donativos recibidos del extranjero movilizados por las donatarias de las distintas entidades federativas se ha elaborado una tabla que desagrega su participación relativa para el ejercicio fiscal 2012 (RDA 2013). Esto es, se estima el porcentaje que se moviliza en cada entidad respecto al total de donativos provenientes del extranjero (Tabla 9). De acuerdo con la información generada en este análisis, es claro que el fenómeno de concentración de recursos recibidos por las donatarias del Distrito Federal no sólo se repite sino que se acentúa en este tipo particular de donativos que distingue en función de su procedencia: las donatarias con domicilio legal en la capital del país concentran en promedio más del 60% del total de donativos extranjeros (en especie y en efectivo) que se reciben en el país en el circuito formal de las donatarias.

Por otra parte, sobresale el caso de las donatarias del estado fronterizo de Baja California, las cuales han logrado movilizar crecientemente una mayor cantidad de recursos provenientes del extranjero. Actualmente, dichas donatarias, que no representan más del 3% del total del país, movilizaron el 8.83% de tales donativos en el ejercicio fiscal 2012 (RDA 2013).

Con el objetivo de conocer cuál es la proporción de donativos recibidos del extranjero movilizados por las donatarias de las distintas entidades federativas se ha elaborado una tabla que desagrega su participación relativa para el ejercicio fiscal 2012 (RDA 2013). Esto es, se estima el porcentaje que se moviliza en cada entidad respecto al total de donativos provenientes del extranjero (Tabla 9).

De acuerdo con la información generada en este análisis, es claro que el fenómeno de concentración de recursos recibidos por las donatarias del Distrito Federal no sólo se repite sino que se acentúa en este tipo particular de donativos que distingue en función de su procedencia: las donatarias con domicilio legal en la capital del país concentran en promedio más del 60% del total de donativos extranjeros (en especie y en efectivo) que se reciben en el país en el circuito formal de las donatarias.

Por otra parte, sobresale el caso de las donatarias del estado fronterizo de Baja California, las cuales han logrado movilizar crecientemente una mayor cantidad de recursos provenientes del extranjero. Actualmente, dichas donatarias, que no representan más del 3% del total del país, movilizaron el 8.83% de tales donativos en el ejercicio fiscal 2012 (RDA 2013).

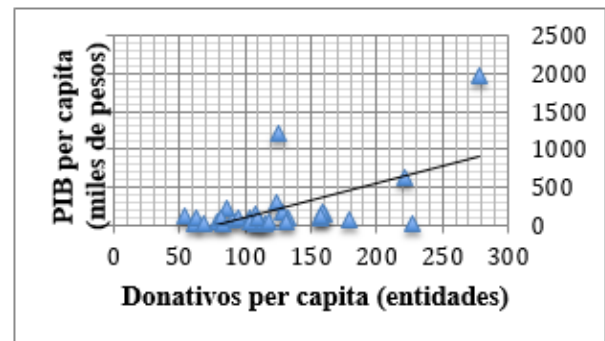
Entidad	Participación relativa frente al total nacional proveniente del extranjero
Distrito Federal	61.96%
Baja California	8.83%
Jalisco	5.23%
Nuevo León	4.08%
Puebla	2.54%
México	2.44%
Morelos	2.42%
Oaxaca	1.76%
Chiapas	1.49%
Sonora	1.37%
Chihuahua	1.34%
Baja California Sur	1.30%
Guanajuato	1.18%
Coahuila	0.54%
Yucatán	0.53%
Colima	0.52%
Michoacán	0.51%
Querétaro	0.39%
Quintana Roo	0.36%
Nayarit	0.30%
Guerrero	0.16%
Sinaloa	0.15%
Campeche	0.15%
Tabasco	0.11%
Aguascalientes	0.07%
Tamaulipas	0.05%
Zacatecas	0.04%
Veracruz	0.04%
San Luis Potosí	0.01%
Tlaxcala	0.00%
Durango	0.00%
Hidalgo	0.00%

**Tabla 9** Donativos recibidos del extranjero y participación relativa por entidad federativa.

A reserva de profundizar en el análisis particular de cada entidad federativa que exponga diferencias regionales estructurales, llama la atención que existe una gran diferencia entre el porcentaje relativo de donativos en efectivo provenientes del extranjero reportado por las donatarias de las treinta y dos entidades federativas.

Los datos anteriores, que revelan una situación sumamente heterogénea en el flujo de donativos movilizados por las donatarias del país, merecen un estudio pormenorizado a fin de identificar las causas que originan la magnitud de tales diferencias a nivel sub-nacional.

Con el propósito de conocer si la concentración de los donativos privados puede encontrarse asociada con factores económicos. Es decir, si el volumen de donativos que reportan las donatarias en cada entidad, una vez ponderados por el criterio poblacional, se relaciona con el tamaño de la economía del estado, se ha estimado el coeficiente de correlación de Pearson entre las variables PIB per cápita estatal y los donativos per cápita. Asimismo, se adjunta el gráfico de dispersión que permite observar de manera más intuitiva el grado de asociación entre ambas variables.



**Figura 1** Relación PIB per capita y donativos per capita. Estatal, 2013.

De acuerdo con el estadístico de correlación de Pearson, cuya escala va de -1 a 1, estimado para las variables de interés es posible señalar que existe una relación lineal que asocia positivamente el monto de los donativos per cápita y el PIB per cápita, toda vez que el coeficiente obtenido tuvo un valor de 0.572. Aunque para establecer explicaciones causales estadísticamente robustas sería necesario implementar un modelo de regresión múltiple que incorporara más variables, por lo pronto, se apunta como un posible factor explicativo de las variaciones observadas el tamaño de la economía. No obstante, indudablemente este factor no es el único, ya que las distintas capacidades de las donatarias para recaudar recursos diversificadamente.

Cuyo desarrollo puede estar asociado al propio entorno institucional estatal y a las políticas públicas de los gobiernos de los estados, puede incidir en el desempeño particular de cada sector asociativo subnacional para movilizar donativos nacionales y extranjeros de manera eficaz. Si la regulación federal en materia fiscal es la misma para las 32 entidades, las explicaciones de las diferencias entre la magnitud y composición de los subsectores asociativos del país pueden complementarse con la inclusión de factores institucionales locales.

### Agradecimiento

El autor agradece a la Dirección de Apoyo a la Investigación y Posgrado (DAIP) de la Universidad de Guanajuato el apoyo de este proyecto en la Convocatoria Institucional de Investigación Científica.

### Conclusiones

Si bien las organizaciones de la sociedad civil pueden desempeñar distintas funciones en el sistema social, su importancia y características varían en virtud de contextos económicos, culturales e institucionales. De modo que la magnitud, composición e impacto del sector asociativo sin fines de lucro no sólo cambia entre distintos países sino incluso a nivel subnacional. Este artículo enfocado en el universo de las organizaciones civiles mexicanas que tienen el estatus de donatarias autorizadas expuso diferencias importantes a nivel estatal en las características de la distribución que tiene el flujo de recursos.

Ahondar en el conocimiento de este tipo de organizaciones civiles es importante no sólo por el insuficiente número de investigaciones que las han constituido como objeto de estudio, sino porque la comprensión de sus limitantes puede contribuir al diseño de políticas públicas que contribuyan a su profesionalización.

Así como a la prevención de los defectos o vulnerabilidades que les afectan, entre ellas la escasez de recursos para financiar sus actividades debido a fenómenos de concentración regional. En este sentido, es posible hablar de la existencia de sectores asociativos relativamente disfuncionales que no tienen el impacto o efectos deseables en procesos de democratización y desarrollo social.

### Referencias

- García, Sergio, Michael Layton, Judith Rodríguez, Ana Paulina Rosas. (2006). México: Incide Social.
- Layton, David y Alejandro Moreno. (2010). Filantropía y sociedad civil en México. México: ITAM-Miguel Ángel Porrúa.
- Magallón Anaya, Mario. (2003). La democracia en América, México: CCyDEL-UNAM-Plaza y Valdés.
- Miller, David. (1999). Principles of Social Justice, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

## Validación de cuestionario sobre evaluación del desempeño de proveedores en una muestra de empresas de servicio

RÍOS, Nidia\*†, ARELLANO, Alejandro, MÁRQUEZ, Blanca y CORONADO, Enedina

*Instituto Tecnológico de Sonora*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

En México, el 98% de las empresas son de tamaño micro o pequeñas y el 36% de las empresas privadas y no paraestatales se dedican al sector servicios. La relación cliente proveedor, en las cadenas de suministro, se ha estudiado diversos aspectos, tales como la satisfacción del cliente y la del proveedor, la determinación del grado de atractividad de los clientes, y la selección de proveedores. Si bien es cierto, los sistemas de gestión de calidad sugieren evaluar el desempeño de los proveedores tanto para su selección como para su permanencia, las áreas de compra han considerando principalmente aspectos de entrega, calidad y precio. El objetivo de este estudio consistió en identificar los factores relevantes para la evaluación del desempeño de proveedores en pequeñas empresas del sector servicios a fin de disponer de un instrumento confiable que facilite las decisiones sobre la permanencia o cambio de proveedores. Se determinó la validez del cuestionario con el método de componentes principales y rotación varimax, y la confiabilidad donde el valor Alfa de Cronbach alcanzado fue de 0,953 y la varianza total explicada fue de 68.23%. Se logró la identificación de cinco factores denominados: Desempeño Tradicional, Comunicación y Flexibilidad, Competitividad, Innovación y Tecnología así como, Confianza.

**Evaluación, análisis factorial, desempeño, proveedores**

### Abstract

In Mexico, 98% of the companies are micro or small sized and 36% of private and public enterprises are engaged in the services sector. The supplier customer relationship, in the supply chain, we have studied various aspects such as customer and supplier satisfaction, the determination of the attractiveness degree of customers, and vendor's selection. Although it is true, the quality management systems suggest that evaluating the performance of the suppliers for both its selection as for their stay, the shopping areas are mainly considering aspects of delivery, quality and price. The aim of this study was to identify the relevant factors for assessing the performance of suppliers of services to small businesses in order to have a reliable tool to facilitate decisions about staying with or changing a supplier. The validity of the questionnaire was determined by the method of principal components and varimax rotation, and reliability where the Cronbach reached was 0.953 and the total variance explained was 68.23%. The identification of five factors called was achieved: Traditional Performance, Communication and Flexibility, Competitiveness, Innovation and Technology as well as confidence.

**Evaluation, factor analysis, performance suppliers**

**Citación:** RÍOS, Nidia, ARELLANO, Alejandro, MÁRQUEZ, Blanca y CORONADO, Enedina. Validación de cuestionario sobre evaluación del desempeño de proveedores en una muestra de empresas de servicio. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:340-350

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: nidia.rios@itson.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.



Los clientes constituyen la otra variable humana que interviene y condiciona la calidad del servicio que se presta. Es el personal que acude a la empresa en busca de un servicio de buena calidad, precio justo y en un tiempo adecuado) y Otros clientes (son las personas externas a la empresa, también clientes que pueden afectar o beneficiar la estancia de un cliente a la hora de prestársele el servicio).

Respecto a los eslabones de apoyo estos consisten en: Dirección General y Recurso Humano, Organización interna y tecnología, Infraestructura y ambiente, y por último pero no menos relevante, el Abastecimiento cuya función es el proceso de adquisición de materiales, insumos, y servicios. Con base en el conjunto de eslabones primarios y de apoyo mencionados en la cadena de valor anterior se establece un margen de servicios; en el cuál todas las actividades mencionadas contribuyen a mejorar el servicio, entre más estructurado y mejor funcionamiento tenga cada eslabón, mayor y mejor será el margen de servicio que pueda llegar a proporcionar la empresa.

Tal como lo mencionan Rivera, Siller y García (2011) el éxito de las empresas depende de ciertos factores como lo son la calidad en los productos que fabrican o el servicio que generan, los tiempos de entrega a clientes y la búsqueda constante de superar sus expectativas, así como también la selección y mantenimiento de proveedores, mismos que permiten contar con fuentes confiables y seguras de materias primas que cumplan con las especificaciones. Al atender lo anterior, es posible establecer compañías globalizadas y capaces de mantener niveles competitivos que les permita permanecer en el mercado.

De acuerdo a Porter (1980), el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los compradores son dos de las fuerzas que influyen en la selección de las estrategias competitivas.

Reforzando esto, Miglierini y Treviño (2012) indican que el enfoque de los recursos y capacidades, sostiene que las empresas integradas acumulan y combinan recursos que generan ventajas difíciles de superar por la competencia y ante las exigencias competitivas actuales, se ha forzado a las organizaciones empresariales a adoptar estrategias colaborativas a lo largo de su cadena de abastecimiento, con el fin de mejorar su desempeño en precio, calidad, plazo y servicio (Sarache, Hoyos-Montoya y Burbano J., 2004). En este sentido, la selección de una base de proveedores competitiva es de alta importancia en la búsqueda de mejores resultados.

De acuerdo con lo establecido por Arroyo-López y Sánchez-Maldonado (2009), los proveedores de una empresa son un recurso crítico debido a que los productos y servicios surtidos influyen en la calidad, costo y tiempos de entrega de los productos manufacturados por la empresa compradora, por lo que para asegurar una base de proveedores competentes, las empresas tienen la opción de implementar programas de desarrollo de proveedores cuyos objetivos de desempeño van desde la reducción en costos hasta el avance para el co-diseño y la mejora continua. Sin embargo el desempeño del proveedor no sólo está determinado por su participación en programas de desarrollo sino también por su perfil de capacidades de absorción, de asociación y su nivel de compromiso con el cliente

En función a lo anteriormente planteado y de acuerdo a la importancia estratégica de la toma de decisiones en la gestión de compras de las empresas se hace necesario disponer de herramientas de apoyo cada vez más eficaces y eficientes para el proceso de evaluación del desempeño de los proveedores tal que se facilite la toma de decisiones referente a la selección de los mismos.



De acuerdo a lo anteriormente establecido, cabe preguntarse ¿Cuáles son los aspectos más relevantes que deberían considerar las empresas pequeñas de servicios para la evaluación del desempeño de sus proveedores?

### Objetivo

Identificar los factores relevantes para la evaluación del desempeño de proveedores en pequeñas empresas del sector servicios a fin de disponer de un instrumento confiable que facilite las decisiones sobre la permanencia o cambio de proveedores.

El artículo se divide en cuatro partes importantes, como primer punto se da una introducción sobre el sector servicio, información genérica de las pymes que participan en este sector y características de su cadena de suministro identificando la importancia de los proveedores en la misma. En la segunda parte se reporta la fundamentación teórica que susenta el estudio, en una tercera sección se reporta la metodología para abordar el estudio, finalizando con los resultados sobre la validación del instrumento propuesto para la evaluación de proveedores y su respectiva conclusión.

### Fundamentación teórica

La siguiente fundamentación teórica pretende describir un marco de referencia que consiste en conceptos, definiciones y teorías utilizadas en el presente estudio.

### Cadena de suministro

La cadena de suministro de acuerdo con Young y Esqueda (2005), se define como una serie de entidades conectadas por un eslabón conformado por un cliente-proveedor.

Inicia con la producción o extracción de productos de actividades primarias hasta la entrega de productos o servicios en las manos del consumidor final. La integración externa de la cadena de suministro ha sido considerado como un factor que promueve la competitividad de las empresas dependiendo del grado en que las actividades logísticas de los proveedores, los clientes y otros miembros de la cadena están interrelacionados (Vallet-Bellmunt, 2010).

De acuerdo con Bermeo-Muñoz y Bermeo-Muñoz (2005) la integración hacia atrás es una de las formas en que la empresa puede integrarse de manera externa e implica que realizar acuerdos con los proveedores de suministros claves, puede considerar invertir recursos en el desarrollo de los proveedores. Selección y Evaluación de proveedores.

La evaluación es el enjuiciamiento sistemático de la valía o el mérito de un objeto, el tipo más común de evaluación es aquel con un punto de vista basado en objetivos. Una vez que los resultados logrados han sido determinados, el evaluador cuenta con el material suficiente para identificar también los causales que contribuyeron al logro de tales resultados. Estos datos brindan un mayor enfoque a la identificación de los impulsos y barreras del éxito del programa, y por lo tanto, brindan la base de recomendaciones para la mejora del desempeño (Stufflebeam & Webster, 1980).

Desde un punto de vista de sistemas de gestión de la calidad se requiere que las organizaciones establezcan procesos eficaces y eficientes para seleccionar y evaluar el desempeño de los proveedores desde diversos puntos de vista.

Así las organizaciones requieren tener información al respecto de la capacidad de los proveedores para: proporcionar productos que cumplan con los requisitos de calidad, precio, tiempo de entrega; mantener una situación financiera que asegure la viabilidad de la relación durante el periodo de suministro; cumplir con los requisitos legales y reglamentarios; mantener el mejor desempeño en comparación a su competencia entre otros aspectos (Moreno, Peris & González, 2001)

El aprovisionamiento es una función integrada que, en el contexto mundial, forma parte de un concepto mas amplio denominado Procurement, este de acuerdo a Sarache-Castro, Castrillón Gómez, & Ortiz Franco (2009) incluye “la selección de proveedores, la negociación, la expedición, el monitoreo del desarrollo de proveedores, el manejo de materiales, el transporte, el almacenamiento y la recepción de materiales”. Los sistemas de gestión de calidad hacen énfasis en que la evaluación de proveedores debe existir tanto para seleccionarlos como para determinar si permanecen como proveedores, por lo que en los elementos del “procurement”, la actividad de evaluar para permanecer estaría incluida en el monitoreo del desarrollo de los proveedores. Sarache-Castro y col. (2009), reportan que Dickson (1966) fue pionero en la investigación de criterios relevantes en la selección de proveedores, concluyendo que de 23 criterios investigados, la calidad era el criterio de mayor prioridad, seguida por las entregas a tiempo y el buen desempeño histórico de la organización. Además de esos criterios el estudio Sarache-Castro y col. (2009) identifica en su recopilación bibliográfica como criterios a considerar: el costo, la disponibilidad, el servicio, la flexibilidad, las prácticas de gestión, el manejo de la calidad, las fortalezas financieras, además a finales de los noventa se incluyeron el servicio y la innovación, los niveles de tecnología, la capacidad para trabajar en esquemas colaborativos.

Solución de problemas, personal capacitado, buen nivel de comunicación, documentación adecuada y a principios de este siglo: la responsabilidad social y ambiental.

No solamente se han realizado estudios para identificar criterios a evaluar, tal es el caso de Paiva, Phonlor, & D’Avila (2008), quienes analizan la influencia de las relaciones comprador-proveedor en el desempeño del servicio, el estudio consideró una muestra de 53 compañías que son usuarias internacionales de transporte de maquinaria y alimentos por vía marítima. Los resultados indicaron que el desempeño tradicional medido en tiempo de entrega, y costos son claramente influenciados por aspectos relacionados con la administración de las relaciones incluyendo el intercambio de información, la confianza y la interacción entre las partes.

La selección de proveedores utiliza diversos métodos para evaluar de manera comparativa a diversos proveedores entre ellas: Métodos de precalificación o aproximación, Métodos categóricos, Técnicas difusas, Análisis envolvente de datos, Razonamiento basado en casos, Método “analytical hierarchy process” o Métodos de decisión final basados en programación lineal (Sarache-Castro y col., 2009).

Uno de los métodos más usados es el método Analytical Hierarchy Process (AHP) identificando a Bogdanoff (2009), como alguien que ha estudiado con éste, desde la perspectiva del cliente, la selección de proveedores y los criterios de costo (precio del producto, costo de transporte); calidad (relación de rechazo de productos, tiempo de entrega promedio, soluciones por problemas de calidad); desempeño en el servicio (entregas, servicios técnicos, apoyo en los cambios, facilidad de comunicación) y perfil del proveedor (estado financiero, desempeño histórico, capacidad de producción).

En la relación cliente proveedor Hüttinger, Schiele, y Veldman (2012) sostienen que el grado de atractividad de un cliente es la fuerza potencial que hace que un proveedor inicie e intensifique el intercambio de relaciones comerciales, posterior a esto sí la relación buscada cumple las expectativas del proveedor, se activa la evaluación de satisfacción del cliente con el objetivo de identificar aquellos factores que sean necesarios mejorar; finalmente entre la cartera de clientes de un proveedor siempre existirán los clientes preferidos, aquellos que de otra forma le reintegran al proveedor beneficios de distintas índoles. Corsten, Gruen y Peyinhaus (2007), proponen evaluar la percepción de los proveedores respecto a sus clientes con las variables: grado de identificación cliente-proveedor; inversiones específicas en la relación con el proveedor; confianza; intercambio de información; innovación; desempeño en el costo; volatilidad operacional; fallas operacionales; al integrar un cuestionario de medición sobre la relación cliente-proveedor con la finalidad de identificar aquellas que impactan en el desempeño operacional de las empresas proveedoras.

De acuerdo con Van der Valk, Van Weele & Kibbeling (2008), existe diferencia entre la calidad medida en términos de costos y calidad respecto a la colaboración como una estrategia del poder de negociación de los proveedores. En su estudio de casos sobre el desarrollo de un modelo para evaluar el desempeño posterior a la selección de proveedores de empresas de servicios clasifica el comportamiento de los proveedores en proveedores transaccionales (si su relación es basada en costos y características de calidad del producto final); mientras que sí la relación cliente proveedor se basa más en aspectos de colaboración, comunicación así como el compartir recursos, los denomina proveedores relacionales.

Finalmente encontró en los casos abordados que los clientes aprecian de igual manera a ambos tipos de proveedores y que la existencia de uno u otro depende de las necesidades de la organización cliente.

### Métodología

Las unidades de análisis fueron proveedores de pequeñas empresas del sector servicio, específicamente empresas de reparación y mantenimiento de automoviles, salones de belleza, y restaurantes instaladas en Ciudad Obregón, Sonora así como en Ciudad Juárez, Chihuahua (ambas en México). Por lo que el estudio es no probabilístico con muestreo por conveniencia.

Se diseñó un cuestionario para evaluar el desempeño de proveedores en base a criterios reportados en la literatura sobre el tema, alineados al objetivo del estudio, se consideró la validez de face, de tal manera que el contenido refleje lo medido, cuidando un buen formato de presentación, instrucciones claras, preguntas redactadas de una manera comprensible y presentadas con una secuencia adecuada y opciones de respuesta coherentes de acuerdo a lo recomendado por Fanning (2005). Con base en el análisis de la literatura se propusieron 33 preguntas (ítems) para abordar los criterios calidad, entrega, precio, flexibilidad, competitividad, capacitación, innovación, tecnología, y confianza (Miglierini & Treviño, 2012; Hüttinger, H., & Veldam, 2012; Corsten, Gruen, & Peyinhaus, 2007; Porter, 1980; Rodríguez-Escobar, 2008).

Las opciones de respuesta se presentaron en las modalidades, abiertas, de selección de opciones para los datos sociodemográficos, y cerradas para las preguntas relacionadas con las preguntas sobre los criterios seleccionados, ya que se consideró que esto último favorece el análisis estadístico de los datos.

Se optó por una escala de Likert de cuatro puntos para forzar al encuestado a establecer claramente su percepción.

El análisis se realizó utilizando el programa estadístico para ciencias sociales, SPSS (versión 19.0). Se realizaron análisis de la confiabilidad y validez del instrumento. La consistencia interna de la prueba se buscó a partir del coeficiente Alfa de Cronbach. Para determinar si los datos se ajustaban al análisis factorial (AF), se calculó el índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), se decidió que si el índice era mayor que 0,7 se justificaba de acuerdo a Chávez-Ramírez y López-Ribeiro (2005). Se realizó el AF exploratorio con el método de componentes principales con rotación varimax. Para la elección de los factores y los ítems que lo conforman, se consideraron los siguientes criterios: Los factores debían tener un valor propio mayor que 1; los ítems debían tener una saturación (carga factorial) igual o superior a 0,50; La pregunta se debía incluir en un solo factor; aquel en el que presentara un mayor nivel de saturación, o donde esté mejor sustentado por la teoría\*; Debía poseer una congruencia conceptual entre todas las preguntas que se incluyan en un factor; Un factor debía estar conformado por tres o más preguntas, a excepción de aquellos factores en el que dos preguntas estuvieran claramente sustentadas por la teoría o por el coeficiente de consistencia interna; Un factor debía poseer una confiabilidad superior a 0,5 según Oviedo & Campos-Arias (2005).

## Resultados

### Características de la muestra

La muestra estuvo conformada por 509 proveedores evaluados por sus clientes, los estadísticos descriptivos de los evaluadores son 213 (41.8%) mujeres y 296 (58.2%) hombres, su edad varía desde los 19 años hasta más de 55 años.

Rencontrándose la mayoría de ellos en el rango comprendido de los 30 a los 55 años de edad (71.9%).

Edad	Frecuencia	Porcentaje
19 años o menor	30	5,9
20-29 años	136	26,7
30-55 años	308	60,5
mayor a 55 años	35	6,9
<b>Sexo</b>		
Hombre	296	58,2
Mujer	213	41,8
<b>Nivel de Estudios</b>		
Primaria	13	2,6
Secundaria	50	9,8
Preparatoria	143	28,1
Técnico	63	12,4
Universidad	228	44,8
Sin estudios	12	2,4
<b>Ciudad de Origen</b>		
Ciudad Obregón	365	71,7
Ciudad Juárez	144	28,3

**Tabla 1** Estadísticas descriptivas de las variables demográficas en 509 adultos participantes como evaluadores.

En relación al nivel educativo con el que cuentan está distribuido de la siguiente manera; 2.4%, sin estudios, 2.6% primaria, el 9.8% secundaria, el 28.1% tienen preparatoria terminada, el 12.4% nivel técnico y el 44.8% universidad.

### Análisis factorial (AF) exploratorio

La medida de adecuación KMO del cuestionario Evaluación del desempeño de proveedores alcanzó un puntaje superior a 0,7 y la prueba de esfericidad de Bartlett estuvo por debajo de 0,05 validando el procedimiento del análisis factorial (KMO = 0,994; Bartlett p = 0,000). El Alfa de Cronbach para los 33 ítems fue de 0,893, con un 68.23% de varianza total explicada para cinco factores.

De los 33 ítems iniciales que contenía el cuestionario, fueron excluidos los siguientes ítems por no cumplir con los criterios considerados para la elección: 5, 16 y 30. El cuestionario quedó conformado por 30 ítems y cinco factores. El valor Alfa de Cronbach alcanzado fue de 0,953 y la varianza total explicada fue de 68.23%.

Los hallazgos del presente estudio indican que el cuestionario para evaluación de proveedores se adaptó consistentemente. Se logró obtener cinco factores, conformados por ítems consistentes conceptual y estadísticamente. Los factores representan la información sobre la manera como clientes del sector servicio de Ciudad Obregón Sonora y Ciudad Juárez, Chihuahua perciben el desempeño de sus principales proveedores. El porcentaje de la varianza total acumulada de 68.3%, plantea que lo evaluado a través de esta prueba está representado por un solo constructo (desempeño de proveedores). A continuación se describen los factores que se identificaron a través del análisis factorial.

Factor 1, Desempeño tradicional: puede describirse como los criterios tradicionales que normalmente se evalúan a los proveedores agrupando ítems relacionados con:

	1	2	3	4	5
Valor propio	15.955	2.569	1.551	1.440	1.075
Total varianza total explicada %	46.515	55.078	60.248	65.047	68.625

Matriz de componentes rotadas

	Componente				
	1	2	3	4	5
P23	.780				
P9	.778				
P13	.765				
P18	.718				
P11	.682				
P12	.679				
P22	.665				
P24	.653				
P25	.647				
P8	.641				
P10	.631				
P31	.619				
P26	.614				
P21	.606		.506*		
P19	.587				
P28	.510				
P7		.785			
P3		.757			
P2		.742			
P15		.727			
P14		.679			
P4		.587			
P6		.579	.504*		
P1			.667		
P17			.547		
P27				.762	
P29				.624	
P35					.770
P32					.767

**Tabla 2** Estructura factorial con rotación varimax de cuestionario para evaluar el desempeño de proveedores

Calidad: entendida en términos de cumplimiento con especificaciones, aspectos tangibles y técnicos en el contexto del servicio, entrega de productos defectuosos, manejo de las quejas, y compromiso con el medio ambiente;

Entrega: considerando la rapidez de la entrega de los productos comprados o de las solicitudes de cotización;

**Precio:** Se contempló aspectos financieros del proveedor, oferta de diferentes modalidades de pago, descuentos ofertados y costo del producto o servicio;

El factor 1 representa el 46.1 de la varianza total explicada y es congruente con lo reportado por Sarache-Castro y col. (2009), sobre que estos aspectos son los preferidos por las organizaciones al considerar criterios de evaluación de proveedores.

**Factor 2, Comunicación y Flexibilidad:** esta estrategia refiere dos criterios fundamentales en el ámbito de la relación cliente proveedor de tipo relacional.

La comunicación entendida en términos que van desde facilitar información sobre nuevas tendencias de interés para los clientes, la facilidad y formalidad para comunicarse por cualquier medio, y finalmente el entusiasmo de los proveedores por los productos que ofertan.

La Flexibilidad del proveedor en relación a satisfacer las necesidades del cliente en diversas condiciones y la respuesta a las solicitudes de cambios o adecuaciones en los pedidos.

**Factor 3, Competitividad:** en este factor se contempló el seguimiento posterior a las ventas, las relaciones mutuamente beneficiosas, la oferta continua de capacitación a los clientes así como el interés de los proveedores por el crecimiento de sus clientes.

**Factor 4 Innovación y Tecnología.** Este componente consideró la percepción de los clientes en relación a los procesos de innovación de sus proveedores y el uso de la tecnología en un sentido amplio.

**Factor 5, Confianza.** En este factor se abordó la capacidad del proveedor para dar respuesta a las solicitudes del cliente en periodos de escases y el grado de respetar las garantías con las que el proveedor se ha comprometido.

## Conclusiones

De la revisión teórica se puede concluir que el investigar sobre la relación cliente proveedor es importante, ya que los estudios de Miglierini et al., (2012); Hüttinger et al., (2012); Corsten et al., (2007); Porter, (1980); Rodriguez-Escobar, (2008) y Bogdanoff (2009), y Van der Valk, et al., (2008) presentan diversos puntos de vista sobre dicha relación. Las referencias y o estudios encontrados en relación con la evaluación para la selección del proveedor y su desempeño tratan principalmente del manejo de aspectos esencialmente cuantitativos, como los precios y aspectos relacionados con el tiempo de entrega. Pero existe también el punto de vista sobre factores que tienen que ver con la calidad de las relaciones durante el proceso de compra.

Se identificaron cinco factores que miden de manera conjunta tanto transaccionalmente como relacionalmente el desempeño de los proveedores de pequeñas empresas de servicios. Los resultados del estudio son confiables y válidos. Se considera que el objetivo del estudio se ha logrado, al desarrollar un instrumento que permite determinar el desempeño de los proveedores desde la perspectiva de los clientes, Se sugiere analizar la información generada tanto de manera descriptiva como inferencial para determinar las posibles relaciones entre las variables sociodemográficas y los factores obtenidos, así como estudios comparativos entre el desempeño de las diversas organizaciones participantes, para identificar las fortalezas y debilidades de los mismos.

## Referencias

- Alonso, G. (2008). Marketing de servicios: reinterpreta la cadena de valor. *Palermo Bussines Review*(2), 83-96.
- Arellano-González, A., Lizardi-Duarte, M. d., & Carballo-Mendivil, B. (2008). Micro y Pequeña Empresa Industrial en Ciudad Obregón: Evolución respecto a sus procesos productivos en el periodo 2003-2006. *El Buzón de Pacioli*, VII(54), 1-15.
- Arroyo-López, P. E., & Sánchez-Maldonado, R. (2009). Programas de desarrollo de proveedores como estrategia para la competitividad empresarial. Guanajuato: Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Guanajuato.
- Bermeo-Muñoz, J. R., & Bermeo-Muñoz, E. A. (2005). Las directrices del costo como fuentes de ventajas competitivas. *Estudios gerenciales*(94), 81-103.
- Bogdanoff, M. (2009). Supplier evaluation using analytical hierarchy process. Facultad de administración de la Tecnología, Tesis de maestría. Lappeenranta: Universidad de Tecnología Lappeenranta.
- Carrión, M. (2007). Estrategia de la visión a la acción. Madrid: ESIC editorial.
- Chávez Ramírez, E., & López-Ribeiro, N. (2005). Caracterización de los municipios de la provincia de Lima usando los indicadores de gestión municipal mediante análisis factorial y análisis cluster. Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Corsten, D., Gruen, T., & Peyinghaus, M. (2007). The effects of supplier-to-buyer identification on operational performance- An empirical investigation of inter-organizational identification in automotive relationships. *Journal of operations Management*(29), 549-560.
- Fanning, E. (2005). Formatting a Paper-based Survey Questionnaire: Best Practices. *Practical Assesment, Research & Evaluation*, 10(12), 1-14.
- Hüttinger, L., H., S., & Veldam, J. (2012). The drivers of customer attractiveness, supplier satisfaction and preferred customer status: A literature review. *Industrial Marketing Management*(41), 1194-1205.
- Miglierini, F., & Treviño, E. (2012). Factores que afectan el desarrollo de proveedores en una cadena de valor integrada. *International Journal of Good Conscience*, 7(2), 129-158.
- Moreno-Luzón, M., Peris, F., & González, T. (2001). Gestión de la calidad y diseño de organizaciones. Teoría y estudio de caso. España: Prentice Hall.
- Oviedo, H. C., & Campos-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4), 572-580.
- Paiva, E. L., Phonlor, P., & D'Avila, L. C. (2008). Buyers-Supplier Relationship and Service Performance: An Operations Perspective Analyses. *The Flagship Research Journal of International Conference*, 1 (2), pp 77 - 88
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. New York: Free Press.

Rivera, D., Siller, G., & García, J. (2011). Análisis Multi-Criterio Para la Selección de Proveedores Aplicando la Técnica Topsis. *Academia Journal*, 3(1), 411-417.

Rodríguez-Escobar, J. (2008). La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación. Tesis de doctorado. Salamanca: Universidad de Salamanca.

Sarache, W. A., Hoyos-Montoya, C., & Burbano J., J. C. (2004). Procedimiento para la Evaluación de proveedores mediante técnicas multicriterio. *Scientia et Technica*, X(24), 219-224.

Sarache-Castro, W. A., Castrillón Gómez, Ó. D., & Ortiz Franco, L. F. (2009). Selección de proveedores: Una aproximación al estado del arte. *Cuadernos de Administración*, Enero-Junio, 145-167.

Sistema de Información Empresarial Mexicano - SIEM. (2006). Estadísticas. Obtenido de SIEM: <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/>

Stufflebeam, D. L., & Webster, W. J. (1980). An Analysis of Alternative Approaches to Evaluation. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 2(3), 5-20.

Vallet-Bellmunt, T. (2010). Las relaciones en la cadena de suministro no son tan peligrosas. *Universia Business Review*(26), 12-33.

Van der Valk, W., Van Weele, A., & Kibbeling, M. (2008). Evaluating the performance of business service providers: Developing a model from multiple case studies. In *Interactive Perspective on Business in Practice and Business in Theory*. 4-6

Young, R. R., & Esqueda, P. (2005). Vulnerabilidades de la cadena de suministro. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*(34), 63-78.



## Diseño de un Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo en el Vínculo Empresa-Universidad Politécnica de Tulancingo; basado en el enfoque de red de conocimiento

DOMINGUEZ, Benedicta\*†, GORDILLO, Liliana, RIVEROS, Luz y VEGA, Claudia

*Universidad Politécnica de Tulancingo*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El presente trabajo de investigación propone un Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo en el Vínculo Empresa-Universidad Politécnica de Tulancingo; bajo el enfoque de red de conocimiento. La metodología de la investigación, es de tipo exploratoria, descriptiva con diseño anidado, incluyendo las etapas de recolección de datos con los programas SPSS y ATLAS Ti. El Objetivo general es diseñar un Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo bajo un enfoque de red del conocimiento entre la industria textil de la región y la Universidad Politécnica de Tulancingo como estructura de organización, basada en la condición del empresario Tulancinguense; para la competitividad de la industria. Para el estudio se establece los siguientes objetivos: elaborar un diagnóstico empresarial que permita identificar aquellos factores organizacionales que faciliten el aprendizaje de la industria textil, identificar los intereses comunes de los empresarios, conformar el trabajo colaborativo en red del conocimiento en la relación empresa – universidad. La dinámica del modelo va dirigida al intercambio de diversos aspectos del conocimiento, estrategias, tecnología y habilidades que permitirán acumular el aprendizaje local, así como el desarrollo de la industria textil Región Tulancingo.

**Industria textil, vinculo empresa universidad, red de conocimiento, Factores Organizacionales.**

### Abstract

This paper proposes a model for Local Development of the Textile Industry in Tulancingo region in order to make a link between Company-Universidad Politécnica de Tulancingo; under the approach of knowledge network. The research methodology is exploratory, descriptive type with nested design, including the steps of collecting data with SPSS and ATLAS Ti software. The overall objective is to design a model for local development of Textile Industry of the Tulancingo region with a focus on knowledge network between the textile industry in the region and the Universidad Politécnica de Tulancingo as organizational structure, based on the condition of the employer Tulancinguense; for the competitiveness of the industry. For this study establishes the following objectives: develop a business assessment to identify those organizational factors that facilitate learning of the textile industry, to identify common interests of entrepreneurs, shaping the collaborative networking of knowledge in the relationship business-university. The dynamic of the model is targeted at exchanging various aspects of knowledge, strategies, technologies and skills that will build local learning, and the development of the textile industry in Tulancingo region.

**Textile industry, link Company-University, Knowledge Network, Organizational Factors**

**Citación:** DOMINGUEZ, Benedicta, GORDILLO, Liliana, RIVEROS, Luz y VEGA, Claudia. Diseño de un Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo en el Vínculo Empresa-Universidad Politécnica de Tulancingo; basado en el enfoque de red de conocimiento. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:1, 351-366

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: benedicta.dominguez@upt.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El proceso de globalización de la economía, con los necesarios cambios en producción, distribución, el intercambio y el consumo, con presencia creciente del conocimiento y la información, han afectado de forma importante al modelo organizativo, productivo, estratégico y de gestión de las empresas (Vilaseca y Torrent, 2005). Poco a poco las organizaciones se vuelven más flexibles, descentralizadas y especializadas en la generación y la gestión de un determinado tipo de conocimiento y de actividades, asimismo, las relaciones de cooperación y alianzas con diferentes agentes del entorno cobran gran importancia.

La creación de valor deja de depender directamente de la organización y se reparte a lo largo de la cadena, la dependencia entre los miembros se incrementa comenzando a aparecer estructuras organizativas en forma de red (Achrol y Kotler, 1999).

Esta investigación consiste en la determinación de los factores que faciliten la creación de un modelo para el desarrollo de la capacidad empresarial de la industria textil de la región Tulancingo, en el vínculo Empresa-Universidad. Se realizó un estudio exploratorio de diseño anidado, que permitió identificar y describir los intereses comunes, identificados en la primer y segunda fase de la investigación; en la tercer fase los factores de la estructura de la empresa en aprendizaje, la metodología aplicada permitió la manifestación de la congruencia entre los resultados identificados en la fase cualitativa con los resultados cuantitativos respecto a los intereses en común y las necesidades del sector.

La industria de la transformación es uno de los sectores económicos importantes del Estado de Hidalgo y la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) Textil Hidalguense del Valle de Tulancingo no es la excepción.

Por lo tanto Cuauhtémoc de Hinojosa, Santiago Tulantepec y Tulancingo de Bravo representan una vital actividad económica que se ve reflejada en la derrama económica del Estado (Economía, 2005). Pese a lo anterior la participación de este sector en los municipios mencionados, ha presentado una tendencia a la baja en los últimos años lo que significa la prioritaria necesidad de identificar los problemas y determinar alternativas que permitan a esta industria retomar el rumbo hacia un crecimiento sostenido; pues es un hecho que es una zona industrial importante en el país, como lo son Moroleón y Jilotepec, en su mismo giro.

La industria textil y de confección es la cuarta actividad manufacturera de México, sin embargo se ha visto afectada por la entrada desmedida de productos extranjeros de carácter legal e incluso ilegal con lo que tienen que competir los productos mexicanos de Tejido de Punto, así mismo enfrentando problemas derivados de las prácticas desleales e ilegales de comercio por parte de países asiáticos como: dumping, contrabando, piratería, subfacturación y triangulación de mercancías (Secretaría de Economía, 2005).

Los municipios de Tulancingo de Bravo, Cuauhtémoc de Hinojosa, Santiago Tulantepec y Singuilucan ocupaban el primer lugar del personal ocupado en la región con un 48.4%, dedicado a la producción de textiles (Ortega, 2000).

La industria textil de la región de Tulancingo presenta en relación a su estructura deficiencias, los empresarios no han logrado establecer una estructura organizacional idónea y funcional afín a las demandas del entorno, existe un rezago en la cultura organizacional, y los empresarios tienen como máximo grado de escolaridad secundaria, la gestión que ellos realizan es empírica.

La especialización es heredada de generación en generación no se cuenta con personal especializado en diseño, ellos mismos diseñan sus prendas basándose de revistas especializadas en el ramo, la maquinaria es proveniente de Italia y Japón que a mitad del año queda ociosa debido a la producción por temporada (Pérez y Ríos, 2005). En este sentido el empresario funge como hombre orquesta, pues él hace las funciones de compras de materias prima, participa en la elaboración, diseño, comercialización y venta el producto de manera directa. Sánchez, Terrones y Domínguez (2012), definieron la estructura empresarial de la industria textil en la región se conforma por Mipymes familiares, dedicadas principalmente a la confección de prendas de vestir de tejido de punto y, en menor medida, ropa de tela plana, casimires y ropa interior, que desde su origen se sitúan en condiciones de competencia desigual frente a las grandes empresas y, también, entre ellas mismas, cuyo objetivo es sobrevivir más que crecer exitosamente; identificaron 10 problemas sustanciales que afectan a este sector empresarial los cuales son los siguientes: inexistencia de una plaza de comercialización regional, inseguridad social, vías de comunicación ineficientes e inseguras, costo elevado, baja calidad de insumos, deficiencia en capacitación en diseño, competencia desleal, falta de formación empresarial, tecnología inadecuada, falta de organización e inadecuadas políticas públicas sectoriales; los cuáles a su vez muestran su propia causalidad.

Considerando la información presentada anteriormente, es importante fortalecer y potencializar estos puntos de oportunidad en una estructura que permita el intercambio del conocimiento y la innovación en donde surja una estructura con la participación consciente de los actores de instituciones gubernamentales y no gubernamentales.

Si se pretende que la empresa textil de Tulancingo entre en la corriente global de modernización económica es preciso ante todo investigar, con qué tipo de empresario se cuenta para emprender la modernización, todo indica que la pequeña y mediana empresa sigue anclada en viejos métodos que tienen como eje central el actuar en solitario, y se desconoce si el trabajo en redes puede elevar la competitividad y la eficiencia económica.

Se propone un Modelo de Desarrollo Local que permita el desarrollo de la industria textil en vínculo con la Universidad Politécnica de Tulancingo de intereses en común; el modelo especifica los aspectos mutuamente ventajosos para el progreso del sector industrial estudiado, en la sinergia dirigida a solventar los intereses en común con el conocimiento de la academia y la experiencia del productor de la industria; con la firme convicción del compromiso académico y el reforzamiento de los rasgos del liderazgo cosmopolita y estructura de la empresa como estrategia para el nacimiento de la alianza empresa-universidad en pro del desarrollo del sector.

En base a lo anterior es posible formular el siguiente problema de investigación dado a través de la pregunta de investigación:

¿Cómo desarrollar la capacidad empresarial de la industria textil de la región de Tulancingo, en un ambiente de aprendizaje colaborativo con la Universidad Politécnica de Tulancingo (UPT) para elevar su competitividad?; planteando la siguiente hipótesis de investigación, Hi: El 50% de los empresarios infieren que les gustaría pertenecer a una asociación para trabajar en forma conjunta y a su vez vinculados con la Universidad Politécnica de Tulancingo.

Por lo tanto se presenta una propuesta de investigación para determinar la relación entre la empresa y la universidad así como el uso de las instituciones de educación superior como un elemento catalizador para la gestión del conocimiento, es imperiosa la necesidad de establecer la generación de conocimiento dentro de las empresas para la creación de valor que establezca bases más sólidas para poder hacer frente a los cambios repentinos de la época.

El presente artículo se ha estructurado en tres apartados, en marco teórico general el primero muestra un resumen de los referentes teóricos de la investigación, el segundo apartado se hace referencia sobre la metodología de la investigación, la cual se ubica ser una investigación exploratoria, descriptiva con diseño anidado, incluyendo las etapas de recolección de datos con los programas SPSS y ATLAS Ti.

En el apartado tres se analizan e interpretan los resultados de las fases cualitativa-cuantitativa-cualitativa; se describe el modelo propuesto de canasta de intereses en común.

Y por último se presenta el Modelo de Desarrollo Local para la industria, propuesta realizada acorde a los resultados de la investigación.

### Marco teórico

#### La Industria Textil de la Región Tulancingo

Según Lira (2010), la Industria Textil de la región Tulancingo tiene sus antecedentes desde la época colonial, fue el centro político administrativo de la región, en el siglo XVII su economía se basó en la agricultura y la ganadería; en el siglo XVIII comenzó a despuntar en Tulancingo la industria textil, que ya tenía una importante tradición desde la época prehispánica, también comenta que en 1791.

El subdelegado de Tulancingo lo describe como un floreciente centro textil con más de 200 tejedores, años después aumenta a 300 tejedores este auge se debe a la minería en Pachuca y Real del Monte. Para 1826 los tejedores seguían siendo mayoría en la ciudad de Tulancingo, a los cuales se les denominaba tejedores de casa abierta es decir con talleres y locales abiertos al público en general. En el siglo XIX se instalan en la región varias fábricas fundadas por extranjeros como la Fábrica de los Ángeles quienes aprovecharon la extensa tradición textil de la Ciudad.

Los sistemas productivos de la industria se caracterizan por ser por órdenes de producción, es decir que aunque no se elabora una orden por escrito, se elabora una prenda muestra y se propone al cliente para que de las indicaciones del cambio y el modelo de la prenda.

Los productos que se elaboran son los siguientes:

Prendas de vestir de tejido de punto el suéter y otras prendas de vestir para dama, caballero y niños.

Maquila de pantalones, pants (ropa deportiva), colchas, camisas, chamarras.

Para el tejido de punto la temporada alta de producción son a partir del mes de Julio a Diciembre, y temporada baja de Enero a Junio, en estos meses algunos se dedican a la confección de ropa ligera de fibra no calurosa para la época de calor, otros emprenden negocios alternativos. Por lo tanto sus ciclos de producción están regidos por las decisiones tomadas con los cambios de temporada.

En temporada alta los productores de la industria Textil tienen una producción semanal de 5000 prendas, y en temporada baja 500 prendas (Montiel, 2015).

### Vinculación empresa universidad

Vinculación según Santos citado por Morales (2007) es el conjunto de relaciones establecida entre universidades y el sector productivo, conjunto de actividades encaminadas a producir bienes y servicios que son el resultado de convenios, decisiones, alianzas y cooperaciones y acuerdos entre organismos del sector productivo y los centros de investigación.

La vinculación empresa-universidad es un fenómeno obligado de los actuales procesos de flexibilización productiva, el cual exige a los sectores de la economía ajustarse a parámetros de solución de problemas de adecuación e innovación tecnológica; las redes del conocimiento dan una nueva visión de la vinculación con las universidades, sectores de la economía y el gobierno, creando un ambiente de interacción más allá de ellos mismos. (Mendoza, 2008).

La vinculación además de facilitar el acceso a la ciencia y tecnología, también hace posible la aplicación de conocimiento de expertos para resolver problemas.

### Red de conocimiento y sus factores de éxito

Martinez y Corrales (2010), comentan que la construcción del conocimiento tiende a desarrollarse en el marco de nuevas formas de organización, más flexibles y dinámicas; en las que surgen nuevas configuraciones en las que participan ya no sólo científicos y académicos, sino también aquellos que mediante la investigación y la aplicación de los conocimientos buscan soluciones a problemas específicos en conjunto con ello, la internacionalización de la ciencia, potenciada por la aplicación gran escala de las tecnologías de la información y la comunicación, constituyen el marco general en el que han nacido y se han desarrollado las redes de conocimiento.

Bajo este mismo tenor definen que el trabajo en red es el resultado de la adopción de formas flexibles y participativas de organización, implementadas a la hora de crear y aplicar conocimientos a la solución de problemas, en ellas se conjugan muchas características, como la presencia de actores de diversas procedencias que se relacionan entre sí a fin de abordar problemas concretos y proponer soluciones, para ello ponen en juego sus capacidades y buscan complementarlas por este medio.

En una red de Innovación, la generación y transferencia de conocimiento debe cuidar sus dimensiones:

- La epistemológica: ¿cuál es su naturaleza?
- La ontológica: ¿cuál es su origen?

Esto para establecer los canales propicios de comunicación que permitan el flujo adecuado en la red a través de todos sus agentes participantes en la red tales como: el individuo, el grupo la organización y las relaciones organizacionales. (Méndez, 2008).

El éxito de la red puede ser debido a:

- Interés por cada uno de los participantes de la red.
- Interés común de las acciones que ponen en riesgo su sector.
- Los socios deben tener características y habilidades diferentes de intercambio de conocimientos.

- Buenas relaciones, es decir buena gestión entre sus miembros; al integrarse como redes les permite aumentar las posibilidades de competencia en el sector teniendo mayores oportunidades de acrecentar su aprendizaje colectivo, sea éste en conocimientos tecnológicos y Organizacionales. (Barrón, Araiza y Cuesta, 2006).

### Factores de una organización en proceso de aprendizaje

En una organización en proceso de aprendizaje comprende de los siguientes factores:

**Estrategia.-** La estrategia de empresa, su ejecución, evaluación y procesos de mejora son una fuente de aprendizaje. Es decir permite desarrollar formular y revisar los planes estratégicos de empresas a medida que evolucionan; las decisiones de los directivos generales y gerentes se consideran experimentos conscientes, en lugar de un conjunto de soluciones.

**Política participativa.-** incorpora la oportunidad de hacer participar a cada persona en los procesos de formular la estratégica y la política de empresa. Debe haber una política deliberada para fomentar las aportaciones diversas, que reconozcan que un debate guiado es fructífero siempre que pueda atender las tensiones o incluso los conflictos entre diversos valores sociales de diferentes personas que defienden sus propias referencias. Sobre este mismo tenor Pedler, Burgonie y Boydell hacen cita de tres referencias básicas:

Todos los grupos tiene derecho a participar, de suerte que tengan en cuenta sus valores sociales. Es la dimensión ética de la empresa.

La diversidad es valiosa puesto que redonda en mayor creatividad, idea, y soluciones innovadoras.

El esfuerzo para satisfacer a todos los grupos comprometidos en la empresa debe traducirse en mayor calidad dadas las elevadas exigencias del mercado y en un clima interno de aprendizaje que proporcione mayor satisfacción por el trabajo bien realizado.

### Tecnología de la información

Objetivos:

- Divulgar la mayor información a todas las personas.
- Dar poder a las personas para comprender los sistemas y procesos de la empresa.
- Descubrir los sistemas y su influencia en los resultados. Investigar las causas especiales que pueden provocar situaciones fuera de control.

**Intercambio interno.** El propósito es pensar en el cliente interno. Para ello el dialogo debe ser constante sobre expectativas, negociaciones, contratos nuevos sobre bienes y servicios. El concepto de calidad es activo para toda la empresa desde los proveedores a los clientes en su doble dimensión: interna y externa. Se estimula la colaboración y cooperación en lugar de competir entre departamentos para favorecer los modelos de aprendizaje que nos deben conducir a una optimización del desempeño.

### Flexibilidad en las gratificaciones

En concordancia con la aspiración de lograr mayores grados de participación, se debe de explorar nuevas maneras de remunerar a los empleados.

El dinero debe ser la única recompensa. Nos deberemos preguntar cuáles son las presunciones básicas de una compensación económica variable.

- Fomentar el trabajo y la dedicación.
- Disuadir a los empleados de marcharse a la competencia.
- Alentar la aplicación de sus competencias en el trabajo.
- Satisfacer necesidades de justicia y equidad interna.

En las empresas en proceso constante de aprendizaje, las premisas de sus variables sociales se deben explicar, compartir, analizar y experimentar nuevas alternativas, pues de otro modo los viejos modelos dejan de ser eficientes.

Estructuras que faciliten el desarrollo de personas y negocios. Funciones flexibles, de conformidad a las necesidades de clientes y proveedores que permitan el crecimiento personal y nuevas formas de estructuras. Departamentos como estructuras temporales y flexibles como respuesta a cambios. Su finalidad es crear una arquitectura organizativa que satisfaga las necesidades actuales y responder a nuevos cambios.

### **Trabajadores externos como detectores de la realidad externa**

Los colaboradores externos se relacionan con la empresa en proceso de aprendizaje constante a través de sus servicios profesionales, órdenes participantes e información compartida y difundida.

### **Aprendizaje entre empresas**

Las principales características son: formación entre departamentos, colaboración en actividades de investigación y desarrollo; intercambio de empleos y proveedores para aprender de ambas empresas. También facilitamos aprender de otras empresas que estamos compitiendo en mercados similares. Aprendizaje mutuo como compañías con el objeto de ganar/ganar en avances tecnológicos, en normas de respeto y equidad para el diseño de nuevos productos.

### **Clima de aprendizaje**

En empresas en proceso de aprendizaje los gerentes estiman que su nueva tarea principal es facilitar a sus empleados actividades de innovación y aprendizaje de nuevas experiencias. Los gerentes incitan a los empleados a que cuestionen sus propias ideas, actitudes y valores sociales. Se permiten los errores involuntarios, para que ensayen nuevas experiencias y nuevas ideas. Se estudia a los grupos externos para analizar las diferencias y su diversidad, con el objeto de ayudar en la formulación de políticas participativas. La idea de la mejora continuada se simplifica cuando facilitamos el aprendizaje constante.

### **Desarrollo personal para todos**

Los recursos físicos e intelectuales están a disposición de todas las personas y empleados de todos los niveles, hasta incorporar agentes externos. Orientación de carreras profesionales, sistemas de retroalimentación sobre el desempeño y desarrollo profesional. Talleres, seminarios, material de autoaprendizaje, grupos de desarrollo, instructores, mentores y asesores profesionales. Banco de datos con información de las personas que están trabajando en desarrollo de proyectos (Gore, 2006).

## Metodología a desarrollar

La primera fase se realizó mediante la organización de un foro académico empresarial según los principios de la investigación acción participativa se utilizó un instrumento para iniciar el estudio exploratorio que nos diera a conocer el beneficio que se puede obtener del vínculo empresa - universidad a través de la participación en una red del conocimiento, para la solución de problemas e identificar intereses en común y observar la actitud del empresario para el trabajo colaborativo.

En la segunda fase (cuantitativa) consistió en la aplicación del instrumento a una muestra de 87 empresarios, para identificar intereses en común y la conveniencia de unirse a un grupo de empresarios del mismo giro y la Universidad Politécnica de Tulancingo, en trabajo colaborativo para unir fortalezas y abatir amenazas y dificultades a fin de contribuir en el crecimiento de la industria textil y el instrumento para conocer el tipo de relación entre empresarios de la misma industria e instituciones de educación superior. En una tercera fase se aplicó una entrevista abierta a 6 empresarios de la industria textil de la región de Tulancingo que mayor experiencia tienen en el ramo, instrumento, para identificar los factores organizacionales que permitan el aprendizaje en la industria textil de la región en una red de conocimiento. Los factores organizacionales fueron: visión compartida, aprendizaje individual, aprendizaje grupal, cultura adaptativa.

## Resultados

### Variable “Intereses en Común” de la Industria Textil de la Región Tulancingo.

Esta variable es abordada de manera cualitativa y cuantitativa.

A continuación se presentan los resultados de la aplicación de uno de los instrumentos de la metodología cualitativa, con la celebración del foro Académico Empresarial con la industria textil de la región de Tulancingo, en el que se tuvo la participación de 40 empresarios de la región.

La discusión de cada una de las mesas de trabajo fue en torno a la pregunta guía: ¿Qué beneficio se puede obtener del vínculo empresa - universidad a través de la participación en una red del conocimiento?; los empresarios en conjunto con los alumnos y los académicos dieron sus sus respuestas y opiniones en relación a la concientización de las problemáticas actuales que vive la Industria en congruencia a las temáticas de las mesas de trabajo, en cada mesa estuvo un académico especialista (moderador) en el tema de la mesa de trabajo, se obtuvo el diagnóstico de las necesidades e intereses en común de la industria el cual es el siguiente:

En el aspecto del proceso productivo se requiere de: capacitación en materia de soporte técnico especializado, confección, diseño y patronaje, tiempos y movimientos, implementación de sistemas de calidad, es necesario tener proveduría de insumos de calidad y abatir el monopolio de los insumos.

En relación a la infraestructura de la empresa requieren de software de diseño, necesitan de personal especializado para soporte técnico, la maquinaria y equipo que utilizan es obsoleta ya que es maquinaria con tecnología de los años 60's.

A lo referente al marketing y ventas argumentaron que falta seguridad para la distribución y venta de sus productos por lo tanto proponen establecer un centro de distribución y diseño en la región para comercializar sus productos.



Observan que necesitan de capacitación para el uso de las tecnologías de información para la promoción de sus productos, requieren de capacitación para la fuerza de ventas, requieren de apoyos gubernamentales efectivos para mantenerse en el mercado.

Bajo este mismo tenor los empresarios participantes de la mesa de desarrollo tecnológico e innovación observan la necesidad de un diagnóstico de necesidades de innovación, la creación de alianzas estratégicas para disminuir costos.

A diseño y vanguardia en cuestión comentan que es necesario generar un centro de diseño regional para capacitación.

En lo que respecta a sistemas de información, es necesario el uso de las tecnologías de la información, ya que las empresas no la tienen y no la utilizan.

Y en los aspectos de exportación los empresarios del sector desconocen sobre las barreras a la exportación, requieren de importar materiales de calidad para exportar productos de calidad, necesitan de la creación de planes para la exportación.

En la segunda fase cuantitativa se aplicó un instrumento para identificar los “intereses en común” de la industria, aplicado a una muestra de 87 empresarios obteniendo el siguiente resultado.

Como puntos de oportunidad en este caso, son aquellos “intereses en común” que representan mayor relevancia con respecto a la media y aquellas situaciones expresadas por el empresario, la prioridad a estos aspectos permitirá el trabajo colaborativo entre el empresario y la UPT; del cual los resultados de la media fueron los siguientes:

Quiero saber cómo mi producto puede ser más competitivo 8.54, Me gustaría conocer sobre los aspectos que me permitirán dirigir de manera eficaz mi empresa 8.33, Me interesa conocer programas y organismos que apoyen con financiamiento a mi empresa (PROINNOVA, INNOVAPYME, INNOVATEC) 8.24, Quiero conocer sobre prácticas de administración para no poner en riesgo mi negocio 8.03, Necesito conocer sobre los beneficios y como aplicar las nuevas tecnologías de información 7.9, Quiero conocer cómo integrar y optimizar la tecnología con la que cuento a mis procesos productivos 7.89.

El análisis estadístico de la variable intereses en común, arroja el cálculo de la media de cada uno de los ítems. Si se observa el comportamiento de la media se nota que todos los ítems tienen un valor superior a 6.97, la cual nos indica que la categoría con mayor frecuencia dentro de la variable intereses en común es la que corresponde a Mayor

### Relevancia

En lo que respecta a la tercera fase cualitativa, se analizó la variable estructura de la empresa en aprendizaje con el programa Atlas Ti analizando las siguientes categorías: Visión compartida de la empresa en aprendizaje, aprendizaje individual, aprendizaje grupal y cultura adaptativa retomando los aspectos de reconocimiento, disponibilidad al cambio, comunicación de errores, del cual se obtuvieron:

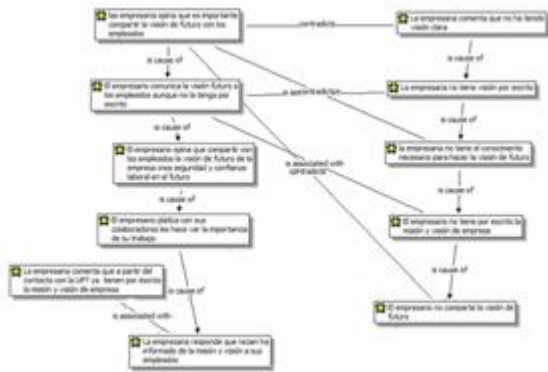


Figura 1 Visión compartida de la empresa

En lo que respecta a la visión compartida de la empresa, se encontró que algunos empresarios no tienen misión y visión por escrito, argumentan que no tienen los conocimientos necesarios para elaborarlas, por esta razón no comparte la visión de futuro. Se identificaron argumentos en los que opinan que es importante compartir la visión de futuro con los empleados, la comunican aunque no la tengan por escrito y esto hace que el empleado tenga seguridad y confianza laboral.

Uno de ellos platicó sus vivencias del foro y el contacto con la Universidad Politécnica de Tulancingo y comenta que desde que ha tenido acercamiento con la UPT ya tienen misión y visión de futuro por escrito la cual ya conocen sus empleados (Figura 1).

Se observa la imperante necesidad de concientizar al empresario de la importancia de tener aptitud de crear visiones que inspiren la acción de encontrar una causa común en los objetivos que mejoren su empresa y la industria.

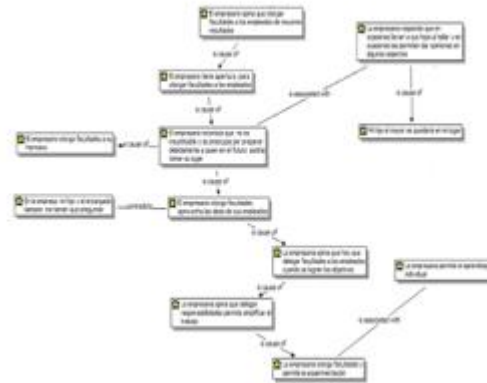
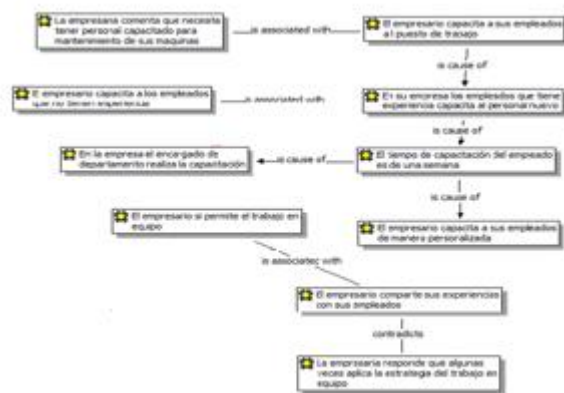


Figura 2 Aprendizaje individual

En las organizaciones que aprenden el líder delega la autoridad en los empleados para que resuelvan problemas y para que busquen mejores maneras de hacer su trabajo (Lussier 2005).

Uno de los puntos importantes de la información vertida, es cómo el empresario permite el aprendizaje individual y la experimentación en su empresa, opina que otorgar facultades a los empleados da mayores resultados; por lo tanto se observa la apertura para delegar facultades a sus colaboradores, opinan que dotar de responsabilidades permite cumplir con los objetivos, aprovechar las ideas de sus empleados y simplificar el trabajo; en situaciones muy delicadas el encargado o familiar le tiene que preguntar.

También está consciente que no es insustituible por lo tanto prepara desde la niñez al familiar que lo va a sustituir en el futuro, por lo general prepara al hijo mayor para que se quede en su lugar (Figura 2).



**Figura 3** Aprendizaje grupal

Los administradores necesitan alentar el aprendizaje grupal, promover equipos autodirigidos, o multifuncionales, para que puedan compartir la gama de habilidades y destrezas para resolver problemas (Lussier, 2005).

La educación continua es uno de los factores que permiten el aprendizaje organizacional, es el compromiso continuo para la educación en todos los niveles; respaldo para el crecimiento y desarrollo de los miembros (Gibson, Ivancevich, Donnelly, y Konopaske, 2006).

Según las vivencias del empresario, el trabajo en equipo es una estrategia para que las cosas se hagan en su empresa, por lo tanto a veces lo permite, platica con sus trabajadores haciéndoles ver la importancia que tiene su trabajo en la empresa, comparte sus experiencias con ellos para que las apliquen a su área de trabajo.

El industrial comenta que contrata personal con experiencia en el ramo y eso permite que en ocasiones el trabajador se desempeñe en su área con los demás compañeros.

Tienen que trabajar de manera coordinada entre ellos ya que se comparten sus experiencias y si en un momento dado no está el encargado la capacitación para el nuevo empleado la realiza aquel que tiene mayor experiencia.

Cuando a la empresa llega un trabajador sin experiencia, de preferencia la capacitación la realiza directamente el empresario; la capacitación en el área de trabajo es de una semana. (Figura 3).

Se observa que el trabajo grupal es permitido en la capacitación, ya que el trabajador o el encargado que la realiza da el visto bueno cuando el nuevo empleado esté listo o no para dejarlo solo en el puesto de trabajo.

**Cultura adaptativa** Para el análisis de la dimensión cultura adaptativa se retomaron los siguientes conceptos:

Las culturas adaptativas valoran la innovación, animan y premian la experimentación y la toma de riesgos por parte de los gerentes (Jones, 2008).

Forés y Camisón (2008); mencionan que una de las características que la cultura organizativa debe poseer orientación positiva de los trabajadores hacia la innovación y el aprendizaje, comentan que; sin el compromiso por parte de los empleados con esta innovación, el proceso de adaptación de la empresa al entorno externo sería un fracaso.

El empresario argumenta que otorgar facultades a los empleados da mayores resultados así mismo opina que al premiar a los colaboradores con justicia y objetividad los empleados hacen mejor su trabajo, comenta, según sus vivencias que significa una estrategia para obtener mejores resultados generando un ambiente de armonía y colaboración.

El reconocimiento lo hace de manera verbal y en especie. (Figura 4).

Cuando se trata de corregir errores el empresario busca la raíz del error, lo comunica de manera seria, discreta y respetuosa (Figura 6); Por lo tanto se observa un clima de apertura y accesibilidad, se acepta el debate y el conflicto.

En la figura 4 se observa que hay contradicciones en relación a la visión de futuro, porque no todos los empresarios tienen por escrito la visión, piensan que si es importante que los empleados vean a la empresa como un todo, pero no le habían tomado importancia a tener estos aspectos por escrito y compartirla con los empleados. Comenta que sí platica con sus empleados en relación a que si ellos hacen bien su trabajo, tendrán un mejor futuro.

Se observa que el empresario quiere iniciar cambios (Figura 5), está dispuesto a establecer otros cambios para su empresa en relación a aprender a planear los aspectos futuros de su empresa, empezando por la redacción de la misión y visión, comentan que a raíz del foro tienen la inquietud de empezar a trabajar sobre esos aspectos con la U PT.

En este sentido se observa que los empresarios de la industria textil por el simple hecho de ser Micro, Pequeña y Mediana Empresa tienen la característica de adaptarse más fácilmente al entorno que la rodea, se observa que valoran la innovación en el empleado y esto es otra de sus ventajas competitivas para poder adaptarse al entorno.



Figura 4 Reconocimiento

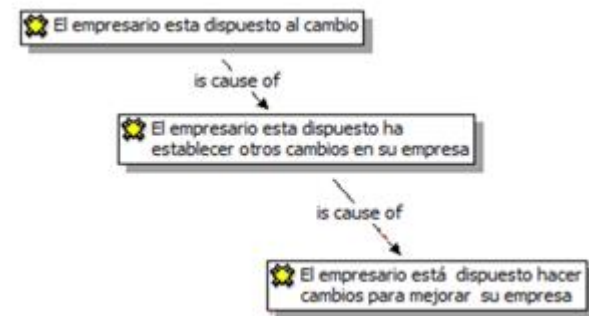


Figura 5 Disponibilidad al cambio

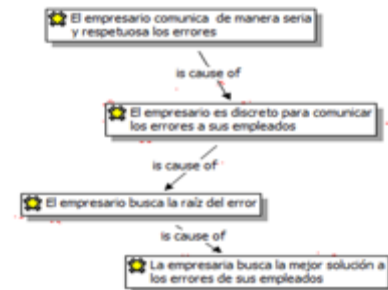


Figura 6 Comunicación de Errores

Se puede concluir a partir de los resultados de esta figura que la industria textil de la región de Tulancingo, Hidalgo presenta rasgos de tener una cultura adaptativa.

Con el objetivo de profundizar en los resultados de esta investigación mixta con diseño anidado, se procedió a realizar la triangulación.

Los resultados obtenidos fueron:

Se manifiesta congruencia entre los resultados identificados en el foro académico empresarial con los resultados cuantitativos respecto a los intereses en común, los cuales pueden ser la base de aceptación al trabajo colaborativo para la conformación de la red entre la industria textil y la Universidad Politécnica de Tulancingo.

Los empresarios presentan rasgos de cultura de empresa en aprendizaje, mismos que se fueron presentando en cada una de las fases de esta investigación; otro aspecto importante para la conformación del trabajo colaborativo en red entre empresa- universidad.

Desde el momento en que los empresarios acudieron a la UPT se observa el interés de establecer vínculo con la institución.

En el foro argumentan no tener vinculación con instituciones de educación superior, expresan que es necesaria la intervención de la UPT para dar marcha a las soluciones enfocadas a los intereses en común.

A partir del análisis de los resultados obtenidos se diseña Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo en el Vínculo Empresa-Universidad Politécnica de Tulancingo; basado en el enfoque de red de conocimiento; con la identificación de los intereses en común para la conformación de la red del conocimiento, que asume los resultados encontrados de esta investigación; se observa que ambas entidades, pueden aportar conocimientos dirigidos a la solución de los intereses encontrados.

La dinámica del modelo va dirigida al intercambio de diversos aspectos del conocimiento, estrategias, tecnología y habilidades que permitirán acumular el aprendizaje local.

Así como el desarrollo de la industria textil de la región Tulancingo, el modelo especifica los aspectos mutuamente ventajosos para el progreso del sector, en la sinergia de solventar los intereses en común con los conocimientos de la academia y la experiencia del productor.

La experiencia técnica y de investigación del académico en su disciplina del conocimiento constituye la base del crecimiento y desarrollo en tecnología e innovación en una organización; es necesaria la apertura de los académicos de la UPT a desarrollar proyectos híbridos de investigación que sean aplicables a las empresas, dirigidos a la innovación de la tecnología, por su parte el empresario debe reforzar los aspectos del aprendizaje organizacional que permitirán la permeabilidad del conocimiento en beneficio de su empresa.

La sinergia, así como seguimiento de estos aspectos permitirá el desarrollo e impulso local de la industria textil de la región (Figura 7)

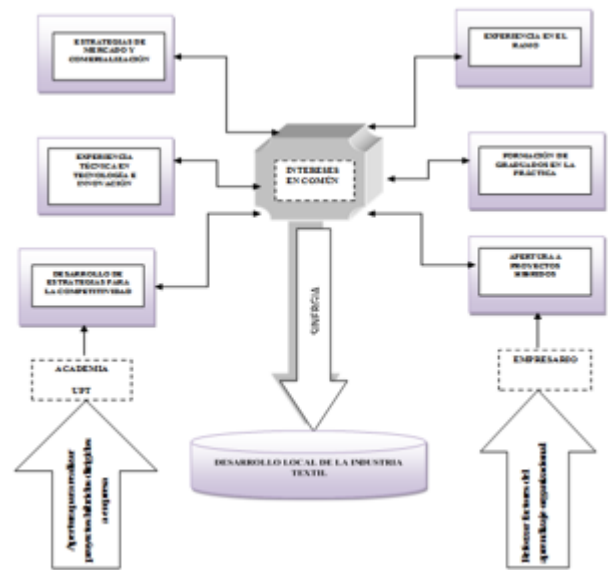


Figura 7 Modelo de Desarrollo Local de la Industria Textil de la Región Tulancingo.

## Agradecimientos

Agradecimiento a los empresarios de la Industria Textil de la Región Tulancingo, por confiar en la Universidad Politécnica de Tulancingo y por la apertura en la realización de este estudio.

## Conclusiones

Según Barrón, Araiza y Cuesta (2006), el éxito de la red es definido por los siguientes aspectos: Intereses particulares y comunes de los participantes de la red, los participantes deben tener características y habilidades diferentes, las buenas relaciones.

Estos aspectos comentan, son característicos de la posibilidad de conformación de redes; al integrarse como redes permite la posibilidad de competencia en el sector que se trate teniendo mayores oportunidades de acrecentar su aprendizaje colectivo, en conocimientos tecnológicos y organizacionales.

Se logró un primer intento de organización con los empresarios de la industria textil de la región, en la primera de las fases de participación acción de la investigación, el empresario tuvo la experiencia de trabajar por primera vez de manera colaborativa con la academia, en donde se identifican los intereses particulares y en común de los participantes, se observó que trabajaron en equipo en cada una de las mesas respirándose un ambiente de confianza y de colaboración; estos aspectos repuntaron con los resultados de la fase cuantitativa, en donde coincide lo expresado en el foro y la aplicación de los instrumentos.

Cabe mencionar que en la aplicación de la técnica de la entrevista y la herramienta del ATLAS Ti; resultan lo siguientes aspectos:

Los empresarios argumentan la necesidad de colaboración empresa- universidad para la solución de problemas, el empresario presenta rasgos para el trabajo colaborativo en red, el gremio está organizado en sociedad cooperativa.

Estos rasgos son puntos de oportunidad para que la UPT, por medio de la academia de seguimiento a los indicios del trabajo colaborativo con la Industria Textil de la Región.

Lara (2007), explica que los principales factores que originan el poco desarrollo de las redes de conocimiento en México son: la cultura de los investigadores de hacer trabajo individual que lo lleva a tener poca interacción con sus pares, la falta de apoyo del gobierno como agente puente para el vínculo de la academia con los sectores productivos y sociales, y los bajos recursos económicos que se destinan para el desarrollo de la ciencia y la tecnología; la expectativa de cambio, en el país, está puesta en las políticas públicas de CONACYT las cuales orientan el financiamiento a redes de investigadores que tengan vínculos con la industria y los sectores públicos para la producción, difusión e integración del conocimiento.

Bajo este mismo tenor, el contacto y la relación lograda con los empresarios de la región es un punto de oportunidad para la conformación y creación formal de un modelo que permita el desarrollo de la industria textil de la región en red del conocimiento; por lo tanto es necesario concientizar a la academia de la imperiosa necesidad de generar investigación estratégica que impacte positivamente en la creación de sistemas regionales de innovación, generando espacios de aprendizaje en la creación de red del conocimiento para el impulso de la industria.

## Referencias

- Achrol, R.S.; Kotler, P. (1999). Marketing in the Network Economy. *Journal of Marketing*. (6) 146-173.
- Barrón. J.G., D.L., Araiza. G.J, Cuesta M.R. (2006, Junio) Formación de redes de cooperación Universidad-empresa-gobierno. Ponencia presentada en el Congreso Iberoamericano de ciencia, tecnología, sociedad e innovación CTS + I, México.
- Forés, J & Camisón, C. (2008). La capacidad de absorción de conocimiento: factores determinantes internos y externos. *Dirección y organización*, 36, 35-50
- Gore E., Vogel E., Soler C., Cárdenas J. A. (2006). Gestión y conocimiento en organizaciones que aprenden. México: Thomson.
- Gibson, J.L., Ivancevich J. M, Donnelly J.H., Konopaske R. (2006), Organizaciones: comportamiento, estructura, procesos (20ª ed.). México: Mc Graw Hill.
- Jones R. (2008). Teoría Organizacional. Diseño y cambio en las organizaciones (5ª ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Lara, R.J.J. (2007, Abril) Modelos de redes del conocimiento. En Relaciones nacionales e internacionales. Formación de redes. Ponencia presentada al Octavo Congreso Nacional y Cuarto Congreso Internacional de la Red de investigación y Docencia sobre Innovación Tecnológica. Virtual educa 2005, 1-9. Culiacán, Sinaloa México.
- Lira, L. (2010). Historia de los tejedores en Tulancingo. Recuperado de Hidalgo <http://www.arqperea.com/modules/new/article.php?storyid=1163>.
- Lussier, R.N.Achua C.F. (2005). Liderazgo. Teoría, aplicaciones, desarrollo de habilidades (2da ed.) México: Thomson Learning.
- Martínez, S. A. y Corrales E. M. (2010) Administración de conocimiento y desarrollo basado en conocimiento, Redes e innovación. México: Cengage Learning Editores, Inc.
- Mendoza, D.M. (2008), las redes de conocimiento en el ámbito universitario, el caso de las universidades tecnológicas. Sinnco. Recuperado de [octi.guanajuato.gob.mx](http://octi.guanajuato.gob.mx).
- Méndez, T.A., Aguilar, R.A., Carrasco, M.R., Cortes, R. G., Osorio, R.E., (2008). Creación de redes de investigación e innovación: Una alternativa para la generación y transferencia del conocimiento. Sinnco. Recuperado de [octi.guanajuato.gob.mx/.../MT2008/.../MT#-MENDEZ.OSORIO.CORTE](http://octi.guanajuato.gob.mx/.../MT2008/.../MT#-MENDEZ.OSORIO.CORTE)
- Morales, P. A., (2007, Abril). La vinculación Universidad – empresa-gobierno: un soporte para el desarrollo local. Ponencia presentada en el octavo congreso Nacional y Cuarto Congreso Internacional de la Red de Investigación y Docencia sobre Innovación Tecnológica. RIDIT. Territorio Industria Tecnología. 1-17. Culiacán, Sinaloa, México. RIDIT.
- Montiel, O.R (2015). Creación de un Clúster como estrategia comercial, apoyado en tecnologías de la información, a la cooperativa “mano a mano tejiendo el futuro de Cuautepec S.C. de R.L. de C.V.” Tesis de grado de maestría en dirección comercial no publicada de la Universidad Politécnica de Tulancingo.
- Ortega, B. A. (2000). Hidalgo: Realidad y Retos. Hidalgo: Universidad Tecnológica de Tulancingo de Bravo.



Pérez, P. E. y Ríos, C. M. P. (2005). Estudio de las ventajas Competitivas de la industria textil en tejido de punto del municipio de Cuauhtepac de Hinojosa, Hgo. , para incursionar al mercado de Guatemala, Hidalgo: Universidad Politécnica de Tulancingo.

Vilaseca J. R, Torrent J.S. Batalla J M, (2005) La formación virtual y la empresa red. Universidad Oberta de Catalunya. Recuperado de <http://www.pagina-aede.org/Oviedo/m120.pdf>.

Terrones C. A, Sánchez T.Y, Dominguez V.B (2014). Evaluación de Proyectos Productivos y conformación de Redes de la Región Tulancingo. Universidad Politécnica de Tulancingo, informe técnico Proyecto PROMEP.



## Organizaciones, cultura religiosa e identidad en los Altos de Chiapas, un estudio con perspectiva de género

CASTELLANOS, Verónica\*†

*Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra, Celaya, C.P. 38060, Campus Irapuato-Salamca, Irapuato, Gto.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

El objetivo de la investigación que se presenta consistió en analizar la cultura religiosa y la identidad de tres organizaciones como elementos determinante para su desarrollo, subrayando el papel de las mujeres en su gestión. El trabajo de campo se desarrolló en tres organizaciones del Estado de Chiapas con diferente ideología religiosa: la primera "El internado" - católico, la segunda "Las águilas" - cristiana y la tercera "La Alpujarra" - Islámica. Se utilizó una estrategia metodológica en la que se visualiza el fenómeno como una "totalidad" para entender la multidimensionalidad e interacción entre las dimensiones estudiadas. Las dimensiones: 1) organización; 2) gestión; 3) cultura religiosa; y 4) identidad. Finalmente, se logra observar que la organización es el espacio en donde se desarrollan diferentes formas de gestión y en donde la identidad se expresa a través de actividades, actitudes e interrelaciones de sus actores, y que se encuentra estrechamente correspondida con la cultura religiosa que tienen sus miembros y en donde la mujer cumple con un papel primordial de guía y replicadora de valores y de su cultura religiosa.

### Organización, Cultura religiosa, Identidad, Género

### Abstract

The aim of the research presented was to analyze the religious culture and the identity of three organizations as a key element for development, highlighting the role of women in management. Fieldwork was conducted in three organizations of Chiapas with different religious ideology: the first "The Boarding School" Catholic, the second "Eagles" - Christian and the third "La Alpujarra" - Islamic. We use a methodological strategy in which we visualize the phenomenon as a "totality" to understand the multidimensionality and interaction between the dimensions studied. Dimensions: 1) organization; 2) management; 3) religious culture; and 4) identity. Finally, we see that the organization is the space where different forms of management are developed and where identity is expressed through activities, attitudes and relationships of the actors, and which is closely matched by the religious culture that have their members and where women play a key role in guiding and replicating their religious values and culture.

### Organization, Religious Culture, Identity, Gender

**Citación:** CASTELLANOS, Verónica. Organizaciones, cultura religiosa e identidad en los Altos de Chiapas, un estudio con perspectiva de género. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:367-375

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: vleon73@msn.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El estado de Chiapas así como muchos otros estados de la república mexicana en los últimos años han presentado una multiplicación exponencial de las organizaciones con una cultura religiosa específica, muchas de ellas congregan multitud de miembros de diferentes situaciones económicas, étnicas y sociales, es importante subrayar que la descomposición social aunado a los problemas económicos y familiares han llevado a muchas de estas personas a buscar espacios de ayuda psicológica, económica, educativo, en alimentos, en salud, en asesoría legal además de la ayuda espiritual, sin embargo esta ayuda en muchas ocasiones se brinda en correspondencia a membrecías de sus miembros que les implica sujeción a la organización y a sus líderes.

Por lo anterior, se tiene como hipótesis central que la organización es el espacio en donde se pueden desarrollar diferentes formas de gestión y en donde la identidad se expresa a través de actividades, actitudes e interrelaciones de sus actores, y que se ve estrechamente relacionada con la cultura religiosa que profesan sus miembros influyendo el contexto social, político, y económico de su comunidad.

El estudio se desarrolló en tres organizaciones de San Cristóbal de las Casas, Chiapas la primera es una granja escuela católica que brindan apoyo a las niñas y jovencitas indígenas de diferentes comunidades o parajes, en el momento del estudio encontramos Tzotziles, Chamulas, Choles y Tojolabales, las reciben desde los 7 años de edad aun cuando no tienen posibilidades económicas para continuar sus estudios.

La segunda esta constituida como una asociación civil, que representa una nueva forma de organización, que si bien fue tomada como un modelo bíblico con base a los doce apóstoles de Jesús.

También fue desarrollada en respuesta al extraordinario resultado que tuvo en Corea, Colombia y Guatemala, aunque fue necesario adaptarla a las necesidades y contexto de la zona Altos de Chiapas, principalmente por la presencia de diversos grupos indígenas y de la situación política que ha existido desde hace muchas décadas.

La tercera se establece como un modelo de organización que enseña una doctrina religiosa de tipo islámico, que a su vez desarrollan los mecanismos de producción y comercio, considerados como lícitos en el Corán y la Sunna. Esta organización islámica, tiene como objetivo una forma de vida apegada a sus leyes religiosas, estableciendo como modelo de producción el trabajo en "gremios", subrayando que las bases de este son: el respeto, la confianza, la ayuda mutua, la protección social y la lealtad

Así, en el artículo se analiza las dimensiones en estudio: la primera es la organización y lo que se refiere a su estructura, la autoridad y manejo de poder, la comunicación, así como la división del trabajo. El segundo punto se refiere a la dimensión gestión, el liderazgo y el papel de las mujeres en las tres organizaciones. Como tercer tema tratamos la cultura, la religión y la cultura religiosa.

Posteriormente, explicamos la dimensión identidad, su relación con las organizaciones, la ideología religiosa de estas, hasta llegar a la metodología desarrollada y el análisis de las organizaciones que se estudian, para que finalmente exponamos los resultados, anexos y conclusiones de la investigación.

## Estructura organizacional

En el estudio de las tres organizaciones observamos la realidad social, lo que nos permitió percibir lo que Hall (1996) explica de ellas, las organizaciones son colectividades con una frontera relativamente identificable, un orden normativo, niveles de autoridad, sistemas de comunicación y sistemas de coordinación de membresías. En las tres organizaciones podemos observar diferentes formas de organizarse, la organización A, es “tradicional” observamos a quien tiene la autoridad y poder en el más alto nivel jerárquico y a sus miembros quienes simplemente están subordinados a ella; la organización B es “celular” ya que su estructura es celular-reticular formado por un líder masculino y uno femenino que ejercen su autoridad directamente sobre 12 personas determinadas por su mismo género; la organización C, la llamamos “gremial” ya que tienen un líder que ejerce su autoridad sobre su organización dependiendo de un orden gremial mas complejo, también definido por el género.

En estas organizaciones, vemos a la autoridad como un conjunto de cualidades personales o institucionales, que son reconocidas socialmente por el grupo que sabe y que además, están reconocidos como sabedores (Cárdenas Gutiérrez, 1998), distinguiéndolo del poder como el dominio que tiene un individuo para mandar o ejecutar un acto. Otro aspecto importante en las organizaciones es la comunicación formal e informal que se da por lo que Von, Ichijo y Nonaka (2001) nos explica que son las buenas conversaciones el origen del conocimiento social en toda organización.

En la organización A, la comunicación es sencilla basada en diálogos entre las niñas y religiosas, sin limitaciones de forma y contenido;

En la organización B, la comunicación es mas compleja, elaborada, y con exposición de ideas dependiendo de los interlocutores, ya que observamos niveles sociales, educativos y culturales diversos; En la organización C, la comunicación es escasa, muy limitada principalmente entre hombres y mujeres, y mujeres entre sí ya que las normas religiosas así lo mandan.

También es interesante la división del trabajo que se desarrolla conforme nos explica Gibson, Ivancevich y Donnelly (2001):

- 1.- El trabajo se da dividido a lo largo del plano vertical de una organización, como se observa en la organización A), en donde se tiene una jerarquización de autoridad del alto al bajo nivel.
- 2.- El trabajo es dividido en especialidades personales, como se da en la organización B) ya que existen diferentes áreas dependiendo de la especialidad de los miembros como abogados, médicos, ingenieros, maestros, músicos, comunicólogos, contadores entre otros.
- 3.- El trabajo se da dividido en distintas actividades necesitadas por la secuencia natural del trabajo que realiza la organización, como en la organización C) con los gremios como carpintería, herrería, panadería entre otros.

## Gestión

Respecto a la dimensión gestión, la comprendemos como la estrategia de organización que funda sus bases en el mérito individual, la adhesión, la negociación, la autonomía de cada individuo, la movilidad, la adaptabilidad, la comunicación, la motivación, la calidad, la noción de proyecto, de autorregulación, etc., y sobrepasa el campo de la empresa impregnando la familia, la cultura, la educación, el deporte.

Los medios de comunicación, entre otros, como lo plantea De Gaulejac (1993).

Por lo anterior, consideramos que las mujeres juegan un papel importante en su desarrollo ya que son ellas las que impregnan a estas organizaciones del elemento cultural fortaleciendo la educación, las tradiciones, las costumbres así como los valores que fortalecen su desarrollo, así también es en ellas en donde el estado anímico y motivacional de la religión se fortalece para replicarlo a las nuevas generaciones.

Un elemento importante que se estudio en las tres organizaciones es el liderazgo, ya que por medio de este se ejerce influencia sobre otros, logrando el desarrollo hasta su más alto potencial (Castellanos, 2000), esta influencia abarca el moldear el carácter, el descubrimiento de valores y el reconocimiento de cualidades. Así el verdadero líder, busca la excelencia en todo lo que hace y trasmite ese deseo de hacer todo excelente a los miembros de la organización, de igual forma apuesta en la capacitación y la motivación para que crezcan dentro y fuera de la organización, más adelante analizaremos como se presenta diferentes forma de liderazgo en las organizaciones estudiadas.

### **Cultura religiosa**

Los elementos de la cultura que encontramos en las organizaciones estudiadas, coinciden con la definición que nos da Antonio Barba (1997), la cual engloba los modos de vida interna y externa, es decir, relaciones con otros grupos sociales, ceremonias, arte, invenciones, tecnología, lenguaje, sistemas de valores, derechos fundamentales del ser humano, usos, costumbres, tradiciones y creencias.

Respecto a la religión, Geertz Clifford (1987) explica que es un sistema de símbolos que logra establecer vigorosos.

Penetrantes y duraderos estados anímicos y motivacionales en los hombres, a lo que agregamos para nuestro caso que este sistema de símbolos que penetran en los hombres y mujeres, también lo hacen en las organizaciones como entes vivos con características propias, formando modos de vida interna y externa, definiendo sus relaciones con otros grupos sociales y perpetuándolos por medio de símbolos que los unen e identifican.

En las tres organizaciones observamos rituales llenos de símbolos religiosos, pero también étnicos. Cada celebración esta estructurada con una fusión mental y espiritual a la organización a la que pertenecen. Creando y regulando símbolos graficos, linguisticos, musicales y conductuales. Un ejemplo lo tenemos en la organización C) que tienen como base tradicional, los cinco pilares de su religión: la profesión de la fe, las oraciones obligatorias, la limosna religiosa, el ayuno, y la peregrinación a la Meca.

### **Identidad**

Respecto a la dimensión identidad, podemos ver como cada una de las organizaciones tiene representada la solidaridad común de su pueblo, es decir, la unión de su gente, constituyendo un elemento clave de la realidad subjetiva, descubriendo una relación lógica con la sociedad como explica Berger y Luckmann (2003). Así, podemos notar que ante una identidad colectiva fortalecida por una identidad étnica se logra la transición a una identidad organizacional como en el caso de la organización C) en la que los miembros siendo del grupo indígena tzotzil de la comunidad Chamula transitan a una identidad con mayor fuerza con la organización que las cobija con una cultura religiosa islámica.

Es interesante también, el análisis de la identidad individual que como dice Viqueira (2002) es ante todo una forma de discriminación social, ya que se le atribuye una identidad a cada persona con base a una percepción igual y a veces diferente, según el género, la edad, el linaje, el lugar de nacimiento, las características lingüísticas, étnicas, profesionales, entre otras, y básicamente son cambiantes, sin embargo cada uno de estos miembros (hombres, mujeres, jóvenes, viejos, alfabetos o analfabetos) de las organizaciones modifican su identidad individual priorizando una identidad colectiva u organizacional.

**Metodología a desarrollar**

El objetivo de la investigación consistió en analizar la cultura religiosa y la identidad de tres organizaciones como elementos determinante para su desarrollo, subrayando el papel de las mujeres en su gestión. El trabajo de campo se desarrolló en tres organizaciones del estado de Chiapas con diferente ideología religiosa: la primera “El internado” - católico, la segunda “Las águilas” - cristiana y la tercera “La Alpujarra” – Islámica.

Utilizamos una estrategia metodológica en la que visualizamos el fenómeno como una “totalidad” para entender la multidimensionalidad e interacción entre las dimensiones estudiadas: 1) la organización; 2) la gestión; 3) la cultura religiosa; y 4) la identidad, ver figura 1. Al identificar las dimensiones podemos analizar las variables a estudiar en cada dimensión: 1) la organización: a) estructura, b) autoridad y c) división del trabajo; 2) la gestión: a) liderazgo, b) toma de decisiones y c) metas y objetivos ; 3) la cultura religiosa: a) tradiciones, b) símbolos, c) roles de género y d) doctrina de fe; y 4) la identidad: a) sentido de pertenencia étnica y b) sentido de pertenencia religiosa.

Las preguntas de investigación las determinamos de acuerdo a las dimensiones seleccionadas como lo vemos en la tabla 1. Finalmente, determinamos las unidades de observación para cada organización son: Organización A) “El internado”: Misioneras, Niñas indígenas, Ex-alumnas, Benefactores; Organización B) “Las águilas”: Pastores, Líderes, Ancianos, Niños; Organización C) “La Alpujarra”: Autoridades, Gremios, Madraza, Familias, exmiembros.

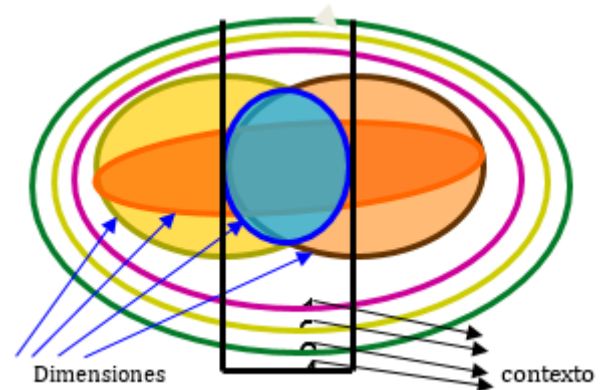


Figura 1 Dimensiones. Elaboración propia.

	ORGANIZACION	GESTION	CULTURA
	¿De que forma la estructura organizacional determina el tipo de organización?	¿Cuál es el papel de la gestión en la organización?	¿En que medida han sido modificadas las tradiciones, celebraciones y rituales de las organizaciones en estudio?
	¿Como se desarrolla el plan de trabajo en la organización tradicional, celular y gremial?	¿Qué semejanzas y diferencias existen entre la gestión tradicional, celular y gremial?	¿Qué papel juegan los símbolos en las organizaciones en estudio?
	¿En que medida la ideología de la organización influye en la ideología de los actores?	¿En que medida el tipo de gestión determina la toma de decisiones, el liderazgo y los objetivos en la organización?	¿Cómo transmiten los valores en la cultura de cada organización?
I D E N T I D A D	¿En que medida los actores tienen un sentido de pertenencia a la organización tradicional, celular y gremial?	¿En que medida la gestión se ve influida por el entorno social de la organización?	¿En que medida influye la cultura regional en los roles que se desarrollan en la organización?
	¿Cómo los elementos organizacionales influyen en la identidad de sus actores?	¿De que forma el tipo de gestión influyen en las creencias de los actores de la organización?	¿Qué elementos culturales le dan relevancia, fortaleza y congruencia a los actores de la organización?

Tabla 1 Preguntas de investigación.

**Resultados**

Al comparar los resultados de las tres organizaciones podemos decir que:

La organización es el espacio en donde se desarrollan diferentes formas de gestión y en donde la identidad se expresa a través de actividades, actitudes e interrelaciones de sus actores, y que se ve estrechamente correspondida con su cultura y la religión que profesan sus miembros.

La gestión tradicional, celular y gremial son estrategias que presentan características disímiles, principalmente en la estructura organizativa, la práctica de dirección, el sistema de representación y el tipo de liderazgo que tienen las organizaciones, pero que logran darle sentido de pertenencia a los actores de una organización en forma compleja ante el entorno social en que se encuentran.

La cultura religiosa es un sistema de símbolos que penetran, duran, motivan y se transmiten a través de las tradiciones, los valores, la ideología y los roles que juegan los actores de una organización, siendo fuertemente influida por las mujeres y por el entorno social en que se desarrolla.

El tipo de organización aunada con la forma de gestión y la cultura religiosa determinan en gran medida los elementos que le dan relevancia, fortaleza y congruencia a sus miembros, por lo tanto son los que le dan identidad, es decir, sentido de pertenencia a la organización.

Las mujeres son miembros fundamentales que independientemente de la falta de reconocimiento público por la labor que desarrollan en las organizaciones transmiten, fortalecen y vivifican la cultura religiosa y la identidad a la organización en el día a día de sus actividades, independientemente de las limitaciones en su contexto social.

## Conclusiones

Los resultados obtenidos de la investigación en las tres organizaciones: A) “El internado” católico, B) “Las águilas” - cristiana y C) “La Alpujarra” – Islámica, nos llevó a conocer como la estructura organizacional era diferente en cada una de ellas, en la organización A) la estructura es tradicional jerárquica en donde de acuerdo al organigrama existente la madre superiora del internado dirige, ordena, toma decisiones y sanciona a las monjas y niñas internas de acuerdo a su criterio de lo más adecuado para la organización.

En la organización B) se observa una estructura organizacional formada por dos organigramas tipo celular con un líder y doce personas en cada una, la primera célula formada solo por varones y la segunda solo por mujeres, esta organización sigue un modelo con una base bíblica de los doce apóstoles que Jesús eligió para llevar su palabra al pueblo de Dios, por lo que cada integrante de la célula tiene a doce personas más que dirige y guía para que ellos también tengan doce personas más bajo su dirección, lo que representa una multiplicación exponencial de los miembros de la organización.

Para la organización C, la estrategia de organización es a través de gremios, ya que consideran que son el camino a una sociedad equilibrada y justa, en donde participa toda la sociedad, ya que es un sistema de producción basado en la hermandad y la confianza. Es importante mencionar que esta organización desde su fundación en 1994 por varias familias de españoles que llegan a establecer una panadería a San Cristóbal de las Casas en Chiapas, ha tenido un gran crecimiento principalmente con miembros indígenas tzotziles quienes trabajan los gremios.

Tienen en marcha diversos proyectos productivos, como el gremio de alimentación, que fue el primer gremio que desarrollaron en México, en el que utilizan materias primas como el trigo y las frutas, el cual tienen gran importancia, ya que consideran que la calidad de la comida refleja el nivel de civilización de un pueblo, otro gremio es el de carpintería y posteriormente herrería, en donde el trabajo es enseñado del maestro al alumno, aunque también reciben capacitación del extranjero, por su parte, el gremio de confección está dedicado a las mujeres, en donde la mujer puede aprender, enseñar y producir, actualmente, el número de gremios en la comunidad islámica ha crecido, ya que incluyeron trabajos de pintura en pañuelos de seda, joyería de plata y ámbar, así como una pizzería.

En relación a la organización A busca preservar la cultura original de las niñas indígenas, ya que cuando salen de su comunidad y regresan, les es difícil que se vuelvan a adaptar a ella, porque se observa un choque fuerte entre la cultura moderna que adquieren en la ciudad y la que les transmitieron en las comunidades de origen. Muchas niñas cambian su manera de vestir de trajes originarios de colores y bordados por pantalones de mezclilla y muchas veces playeras arriba del ombligo, también cambian las largas trenzas por pequeños cortes de cabello con tintes de colores.

La organización B, busca fusionar la cultura que se vive en las comunidades indígenas con la que se vive en la ciudad, incorporando elementos de la hebrea, obteniendo una cultura híbrida para la organización. El líder de la organización llamado “Apostol” eligió varias fechas importantes para la vida de la comunidad, les determinó una fiesta específica, le definió rituales, lo fundamentó con versículos de la Biblia y les creó símbolos como podemos verlo en la figura 2.

La organización C, modifica la cultura indígena en busca de acercarla a una cultura con matices árabes, españoles y occidentales, y tiene como base tradicional los cinco pilares de su religión: la profesión de la fe, las oraciones obligatorias, la limosna religiosa, el ayuno, y la peregrinación a la Meca hace que dejen atrás muchas de sus tradiciones y costumbres de su comunidad de origen como es el consumo de las tortillas, el frijol, el chile, el alcohol, el puerco, entre otros. Aunado a lo anterior, fortalecen aspectos como la sumisión, la oración en árabe, el trabajo duro, la sujeción de la mujer al hombre, entre otros.

FECHA	FIESTA	RITUAL	BASE BIBLICA	SIMBOLOGIA
ENERO (1-7)	FIESTA DE PURIFICACION	-Oración de mañana y noche de 24 horas -Acto profético (unidad de la mujer) -Por medio de sal, ceniza y aceite	2 de Colosios 7:14 -Si se humillara mi pueblo sobre el cual mi nombre... se asentó en tierra	
ENERO (12-14)	FIESTA DE LA RECONCILIACION	-Reconciliación (Dios, familia, amigos) -orar en oración, humillación, unta ceniza, y lavamiento de pies	Juan 11:1-20 1 Corintios 13 1 Corintios 11:23-26	
MARZO-ABRIL (17-18)	-PREPARACION DE LA TIERRA -FIESTA DE LA SUFICACION	-Unger la tierra con sal y aceite -Reverencia la muerte, crucifixión y resurrección de Jesús -Exorcismo espiritual, purificación del templo	Salmo 22:1-4 Salmo 22:16-17 26, 17, 20, 27, 4-66 77: 87-88, 28-16-19	
MAYO (01)	FIESTA DE LA SEMBRÁ	-Siembra de la tierra (Siembra de todo clase de frutos)	Salmo 12:23 Mateo 12: 1-12	
NOVIEMBRE (01-02)	FIESTA DE LOS DIJONES DE LA FE	-Comer en día a comer la vida de por siempre (Dijónes a través de el agua)	Hebreos 11:1-39	
DECEMBRE (24)	NOCHE DE LAS VIGILAS	-Canto de acción de gracias basado en el nacimiento de Jesús	Salmo 1:16-26	

Figura 2 Fusión de la cultura religiosa. Organización Alas de Águila A. C

En relación al trabajo de las mujeres en la organización A, encontramos 11 monjas religiosas y 40 niñas indígenas internas, una de las religiosas se identifica como la “Superiora”, ya que tiene la función de dirigir el internado, es quien supervisa todas las actividades de la granja escuela y toma las decisiones importantes de la organización, su voluntad es acatada por las demás religiosas y por las niñas de forma absoluta.



El trabajo que desarrolla es de gran importancia dentro y fuera de la organización ya que también trabaja dando pláticas a los familiares de las niñas internas quienes se encuentran muchas veces en comunidades lejanas de la ciudad, lo anterior para incidir en los cambios culturales que pueden dañar la vida de las menores como los matrimonios a temprana edad, el alcoholismo en los padres, la falta de interés en que las mujeres continúen sus estudios, el hecho que sean las mujeres quienes elijan a su pareja, entre otros temas, podemos decir que muchas familias se han visto influenciadas de forma positiva por esta organización dirigida exclusivamente por mujeres.

La organización B, está dirigida por el Apóstol varón, sin embargo a su lado se encuentra la esposa de él, quien dirige a las mujeres de acuerdo a las áreas de especialización que ellas tengan y el de su organigrama como podemos verlo en la figura 3. Existe trabajo social que fortalece a las familias que son miembros de la organización en el ámbito de la salud, educación, asistencia legal entre otros, distinguiendo a las mujeres solteras de las casadas ya que de esa forma determinan las necesidades de cada una de ellas. Es importante mencionar que cada una de las mujeres son piezas clave para que las familias completas se identifiquen con la organización ya que son ellas las que replican con la pareja, los hijos, los padres y los amigos la identidad a la organización.

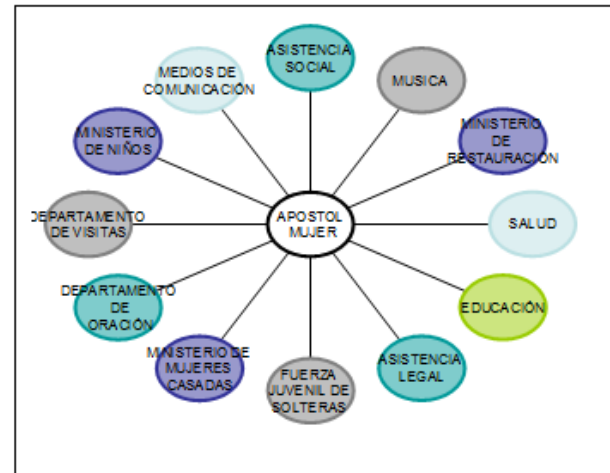


Figura 3 Estructura organizacional de mujeres.

En la organización C podemos ver con mayor claridad como la construcción social de la realidad es diferente para hombres y mujeres, ya que se les enseña con una visión distinta fortaleciendo la desigualdad desde los ordenamientos religiosos, lo que lleva a las mujeres la imposibilidad de ocupar cargos o estatus iguales a los varones. Las mujeres dentro de la organización islámica tienen diferentes espacios exclusivos en los que pueden trabajar sin tener relación con los varones.

La maestra del taller de confección busca organizar el trabajo de las mujeres que ya terminaron su educación básica o que son casadas, sin importar su edad o sus diferencias étnicas, desarrollando su creatividad, enseñándoles que la base de estos gremios son la ayuda mutua y la hermandad, buscando no abandonar su papel de madres y esposas, a través de un sistema de guardería y de comedor que atienden en forma rotativa las mismas madres de los pequeños. En este taller o gremio podemos ver máquinas de coser, de tejer, rollos de hilos, telas de muchos colores, mesas largas para trazar, y cortar, reglas, papel para moldes, tijeras, lápices, rollos de tela, burros para planchar, planchas, mujeres y niñas.



La propia comunidad, pero básicamente las mujeres se encargan de educar a los niños, dentro de la misma comunidad en un lugar llamado madraza, es decir el lugar donde se estudia, considerado como el colegio o escuela, es la primera escuela musulmana que se establece en México, para enseñar y cuidar a los niños de las familias musulmanas, la gran mayoría de las familias chamulas musulmanas, tiene una directora esta basada en el desarrollo del carácter, educación y cortesía, desarrollar el intelecto, inculcar hábitos de comportamiento noble, en este momento se les da a los niños educación, cuidado, vestido, alimentos, y toda clase de atención. Se les enseña el Coran, ya que les da la base de carácter, de conocimiento fortaleciendo su vida espiritual.

## Referencias

- Barba Álvarez, Antonio. Culturas en las Organizaciones. Vertiente Editorial. México, D. F. (1997).
- Berger, Peter L. y Luckmann, Thomas. La construcción social de la realidad. Editores Amorrortu. Buenos Aires, Argentina. (2003).
- Cárdenas Gutiérrez. Poder y autoridad: binomio necesario en un estado de Derecho en Revista del Senado de la Republica, Octubre-Diciembre 1998, Volumen 4, No. 13. México, D. F. (1998).
- Castellanos Cesar. Liderazgo de éxito a través de los 12. Editorial visión Literaria Internacional. Bogota, Colombia. (2000).
- De Gaulejac, Vincent, Rodríguez, Taracena. Historia de vida. Psicoanálisis y sociología clínica. Editorial Universidad Autónoma de Querétaro. México, Querétaro. (1993).
- Geertz, Clifford. La interpretación de las culturas. México, D. F. Gechisa. (1987).
- Gibson, Ivancevich y Donnelly. Las organizaciones. Editorial Mc Graw Hill. México, D. F. (2001).
- Hall, Richard. Organizaciones. Estructuras, procesos y resultados. Editorial Prentice Hall, México D. F. (1996).
- Von Krogh, Ichijo y Nonaka. Facilitar la creación de conocimiento. Editorial Oxford. México, D. F. (2001).
- Viqueira Juan Pedro. Encrucijadas, historias chiapanecas, economía, religión e identidades. Edit. Colegio de México. México, D. F. (2002).

## Investigación en psicoanálisis y pulsión de muerte

DE LA MORA-ESPINOSA, Rosa Imelda \*†

*Universidad Autónoma de Querétaro. Cerro de las Campanas S/N, Las Campanas, 76010, Querétaro, Qro.*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

En esta ponencia se presentan algunas cuestiones sobre investigación en psicoanálisis, particularmente en lo que corresponde a la pulsión de muerte propuesta por Sabina Spielrein y conceptualizada por Freud. En la actualidad, vivimos una época hipermoderna de grandes avances científicos, aportaciones tecnológicas, desafíos ecológicos complejos, comunicaciones instantáneas, acceso ilimitado a informaciones y simultáneamente vivimos múltiples formas de violencia dirigidas en contra de muchos seres humanos.

En tanto la clínica psicoanalítica que se sustenta en Sabina Spielrein, en Freud y en Lacan el Eros y la pulsión de muerte se presentan, es imprescindible darles cabida en la sesión analítica, en virtud de que pocos espacios en la actualidad, como lo es el psicoanálisis, permiten una escucha plausible, pausada, a su ritmo, y no con las prisas de nuestro siglo XXI. Este sostén tanto del deseo como de las pulsiones permite abordar los padecimientos subjetivos de quienes nos solicitan análisis y ver qué puede producirse con ello.

### Investigación, psicoanálisis, Eros, pulsión de muerte

### Abstract

In this paper some research issues are presented in psychoanalysis, particularly in what corresponds to death drive by Sabina Spielrein and conceptualized by Freud. Today, we live a hypermodern era of scientific breakthroughs, technological contributions, complex ecological challenges, instant communication and unlimited access to information and simultaneously live multiple forms of violence directed against human beings.

Psychoanalytic clinic based in Sabina Spielrein, Freud and Lacan Eros and the death drive is present, it is imperative to accommodate them in the analytic session, by virtue that few places nowadays, such as psychoanalysis, allow plausible listening, slow, at your own pace, and not with the rush of our 21st century. This presumes both the desire to support allows you to address the subjective suffering of those who seek us analysis and see what can be produced with this.

### Research, psychoanalysis, Eros, death drive

**Citación:** DE LA MORA-ESPINOSA, Rosa Imelda. Investigación en psicoanálisis y pulsión de muerte. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:376-384

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: rosidelamora@yahoo.com.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

La labor de investigación es ardua, intensa e implica una serie de acciones que deben llevarse a cabo para lograr resultados pertinentes. En esta ocasión el Congreso Internacional de Cuerpos Académicos CICA propone como parte de sus objetivos el tener un espacio de reflexión e intercambio del estado de la investigación y generación de conocimiento en espacio común de la educación nacional e internacional.

Es por ello que se plantean en esta ponencia algunas cuestiones sobre la pulsión de muerte y cómo se le da cabida en la clínica psicoanalítica, cuestiones insoslayables en la misma cuando nos avocamos a dar soporte al sufrimiento psíquico del sujeto que nos solicita análisis.

## Acerca de las pulsiones

Cuando Freud creó el psicoanálisis, uno de los conceptos fundamentales del mismo consistió en la formulación de las pulsiones, que no instintos, formulación que partió de su clínica y que en ella lo fue conduciendo, a una concepción del devenir del sujeto más psíquica y menos biologizante.

En un primer momento a partir del descubrimiento del inconsciente, los registros de las representaciones y la transferencia Freud propone una primera Teoría de las pulsiones, acorde a lo que en su clínica se iba mostrando; en las postrimerías del Siglo XIX Freud pensaba que el conflicto psíquico se elucidaba entre la sexualidad versus la moral, de ahí que la teoría pulsional quedaba así: pulsiones sexuales de meta inhibida y de meta directa versus pulsiones del yo y pulsiones de autoconservación. Esta teoría la mantendrá Freud de fines del S XIX hasta 1920, tiempo en que ya no fue posible seguir pensando el conflicto psíquico de este modo.

En virtud de las cuestiones que se le iban trazando en la clínica, Freud fue modificando su teoría psicoanalítica, es por ello que en 1914 escribe “Introducción al Narcisismo” y posteriormente en 1915 aparecerán sus artículos de metapsicología, particularmente “Pulsiones y destinos de pulsiones”.

El concepto nodal es el de Trieb, que en las obras de Freud editadas por Biblioteca Nueva aparece traducido como instinto y en las obras de Freud editadas por Amorrortu la traducción de Trieb es pulsión; en estas obras se especifica cuando Freud habla de Instinkt (instinto) y cuando habla de Trieb. Este concepto también puede ser traducido como impulso, arranque, apetito, urgencia, inclinación, ímpetu e incluso en mecánica se utiliza para referirse a transmisión y en botánica se usa para nombrar un brote o retoño.

Aparte de las pulsiones sexuales y las pulsiones del yo y de autoconservación, Freud (1905, pp. 176-177) también nos habla de la pulsión de saber o de investigar, misma que adjudicaba al niño en lo que corresponde al interés del mismo por la vida sexual, asimismo esta pulsión de saber es una manera sublimada del apoderamiento del objeto aunado a que trabaja con la pulsión de ver. Esta pulsión de saber no se concreta a la sexualidad, es una pulsión de investigación presente en cualquier ser humano que se plantea cuestionamientos sobre cualquier rama del saber, sobre cualquier ciencia o sobre cualquier fenómeno de la naturaleza y que una vez que se lleva a cabo un proceso de investigación, entonces se generan nuevos conocimientos que nos permiten avances importantes para el planeta y para la especie humana.

## Pulsiones de muerte y Eros

Abordar las pulsiones de muerte siempre es un asunto complejo, difícil, controversial.

Siempre es más plausible hablar del amor, de la amistad, de la solidaridad, que de la compulsión a la repetición inconsciente, del silencio y de la destructividad de las pulsiones de muerte. En este sentido es menester comentar que Freud y Sabina Spilerein, en su tiempo, no escaparon a la violencia y las guerras en Europa.

Después de los escritos metapsicológicos Freud va a repensar seriamente su teoría pulsional y va a caer en la cuenta de que las pulsiones sexuales, las pulsiones del yo y las de autoconservación no se contraponen, por lo que las va a agrupar en un solo costado nominándolas como pulsión de vida o Eros y las va a oponer a la pulsión de muerte, misma concepción que aparecerá en “Más allá del principio del placer” en 1920.

Destaco los años porque Sabina Spielrein en su calidad de paciente, posteriormente discípula y amante de Jung es en realidad la precursora y autora de la pulsión de muerte, es por ello que se le considera una pionera del psicoanálisis.

La publicación de la correspondencia entre Freud y Jung, que apareció en 1974 le permite a Aldo Carotenuto revisar la compleja relación entre ambos y con Sabina Spielrein, relación que plasmará en su texto titulado Una Secreta Simetría, mismo en el que incluye un diario de ella, así como cartas que les escribió tanto a Jung como a Freud.

En virtud de la intrincada relación entre Jung y ella, Sabina comenzó a escribirle a Freud el 30 de mayo de 1909 con la intención de entrevistarse con él, después de varias correspondencias, finalmente se reunieron en Viena por primera vez en octubre de 1911.

Si bien Sabina Spielrein publicó alrededor de 30 artículos, interesa particularmente el artículo titulado “La Destrucción como causa del Devenir” que data de 1912, escritura en la que ella plantea que el componente sádico de la pulsión sexual es de índole destructivo. Este documento se lo expondrá a Freud, mismo que a él le va a permitir pensar ulteriormente sobre la pulsión de muerte.

Aldo Carotenuto comenta muy puntualmente que este ensayo cayó inmerecidamente en el olvido. Particularmente Marthe Robert en su libro La revolución psicoanalítica en el capítulo intitulado “Eros y la muerte”, en el que ella hace su lectura sobre la concepción de la pulsión de muerte en Freud, nos dice: “Y en 1912, Sabina Spielrein había publicado, en el Jahrbuch, “La destrucción como causa del devenir”, artículo donde la concepción del instinto de muerte le era anticipada casi punto por punto.” (M. Robert, 1964, p. 395)

Precisamente ese anuario Jahrbuch de psicoanálisis fue coordinado por Bleuler y Freud quienes también contaron con la colaboración de Jung. Además del artículo de Sabina Spilerein, aparecen artículos de Bleuler, Freud, Jung, Rank, Silberer, Jones, entre otros. Asimismo Aldo Carotenuto menciona que el artículo de Sabina Spielrein fue reseñado ampliamente por Federn y publicado posteriormente, en 1925, en The Psychoanalytic Review. (A. Carotenuto, 1984, p. 114)

A partir de la publicación de la correspondencia Freud-Jung, del libro de Marthe Robert y del texto de Aldo Carotenuto, se desató un asunto complejo en el mundo psicoanalítico, pues antes de 1964, al parecer, se le adjudicaba exclusivamente a Freud la creación de la pulsión de muerte.

Sin embargo, no se puede decir que Freud no mencionó a Sabina Spielrein; precisamente en el apartado VI de “Más allá del principio del placer”, que es justamente la sección en la que se inaugura el concepto de pulsión de muerte, Freud si cita a Sabina Spielrein y le concede el haber anticipado la postulación de la pulsión de muerte, en la nota 22 a pie de página, cuando viene explicitando sobre el componente sádico de la pulsión sexual que aparece tanto en el sadismo como en el masoquismo Freud dice:

Sabina Spielrein, en un trabajo sustancioso y rico en ideas (1912), aunque por desdicha no del todo comprensible para mí, ha anticipado un buen fragmento de esta especulación. Designa allí al componente sádico de la pulsión sexual como «destructivo». (Freud, 1920, p. 53, nota 22)

A mi parecer, es llamativo que Freud diga que el trabajo de Sabina Spielrein no es del todo comprensible para él, infortunadamente no explicita Freud a lo que se refiere y que es lo que no le resulta comprensible, y al mismo tiempo Freud externa que el trabajo de ella es sustancioso y rico en ideas.

El abordaje de Freud sobre las pulsiones de muerte y de destrucción y su relación con el Eros se continuará en numerosas disquisiciones en distintos artículos hasta el final de su vida. Con el pasar del tiempo Freud irá estableciendo más conceptualizaciones sobre la pulsión de muerte sobre todo a partir de lo que va encontrándose en su clínica.

En su artículo “La Destrucción como causa del Devenir”, Sabina Spielrein (1912) hace una amplia disertación sobre los temas sexuales, veamos algunos trazos; en primera instancia comenta, basándose en Freud y en Jung como las representaciones de muerte están ligadas, coinciden y están en contraste con deseos sexuales.

Puntualmente dice que el temor y el disgusto son “sensaciones que responden al componente destructivo del instinto sexual” (Spielrein 2012) aunado a que ella sostiene que todo contenido consciente está acompañado del mismo contenido inconsciente. Prosigue disertando sobre el sufrimiento tomando como base a los griegos, particularmente a Anaxágoras y dice que “el sufrimiento consiste en el hecho de que toda partícula de nuestro ser aspira a retransformarse en el propio origen, del cual luego nace el nuevo devenir”, es lo que da nombre al artículo.

En su disquisición continua exponiendo el placer, las sensaciones placenteras y lo que nos producen como sujetos, para ella el placer es una aceptación del Yo a las exigencias de la vida e incluye aquí el placer en el dolor, que si bien es paradójico, dice ella que el Yo desea esa auto-lesión.

Siguiendo a Jung, Sabina Spielrein plantea que la característica fundamental del individuo es que se “dividuo” es decir “divisible”, que nuestra psiquis profunda no conoce ningún “Yo”, sino simplemente su suma, es decir un “nosotros”. Muchos años después Freud hablará de la escisión del yo en el proceso de defensa y como en la contradicción de las pulsiones, para satisfacer situaciones contrapuestas el yo del sujeto queda desgarrado, escindido. Más adelante Sabina plantea que “para todo hombre existen otras personas sólo en la medida en que son accesibles a su psiquis, y del Otro existe para nosotros sólo aquello que nos corresponde; en este sentido podemos pensar en el estadio del espejo de Lacan que plantea que el yo se forma a partir del Otro y del otro. Y ella sigue desplegando largamente sobre la escisión del Yo.

Asimismo recupera a Nietzsche, pues ella dice que el filósofo llegó a la conclusión de que “el lenguaje está hecho a propósito para confundir a uno mismo y a los demás”, interesante intelección, pues sabemos que el psicoanálisis justamente se lleva a través de la asociación libre dirigida al analista y muchos años después Lacan dirá que el lenguaje es el cáncer del sujeto, dice “La cuestión es más bien saber porqué es que uno hombre normal, llamado normal, no se da cuenta de que la palabra es un parásito, que la palabra es un enchapado, que la palabra es la forma de cáncer de la que el ser humano está afligido” (Lacan, 1976, 17.02.76)

Para proseguir con su disertación de la destrucción como causa del devenir Sabina dice que el instinto de reproducción, que está acompañado de sensaciones placenteras es peligroso para el Yo, porque se produce la disolución en el semejante amado, pues al abjurar al objeto de amor “sólo logramos convertirnos nosotros mismos en el objeto de nuestra propia libido, con la autodestrucción que eso conlleva”. En este mismo tenor nos habla de las sublimaciones y que no todos los productos de ellas se oponen a la reproducción. Para su argumentación va describiendo trazos clínicos de sus pacientes.

En cuanto a la guerra Sabina Spielrein nos dice que “La guerra avanza a la par que las representaciones de destrucción” particularmente ella evoca las representaciones relacionadas con el componente destructivo del instinto de reproducción. Magistralmente ella comenta que en “cierto sentido psicológico el odio es similar al amor; se llevan a cabo los mismos actos por odio que por amor violento”.

Pasemos un poco a algunos trazos de lo que plantea Freud en “Más allá del principio del placer”, él opone las pulsiones de muerte al Eros; si nos remitimos al neoteno, al infans humano, su desvalimiento psíquico es intenso.

Este estado originario de desamparo psíquico está relacionado directamente con la pulsión de muerte, la cual existe desde un principio y junto a las pulsiones sexuales. Así, la pulsión de muerte es un “... estado antiguo, inicial, que lo vivo abandonó una vez y al que aspira a regresar por todos los rodeos de la evolución.” (Freud, 1920, p. 38)

La cuestión es que en lo que respecta a las pulsiones sexuales estas son sentidas como placer o como displacer, pero las pulsiones de muerte “... parecen realizar su trabajo en forma inadvertida.” (Freud, 1920, p.61)

Dicho de otro modo, más allá del principio del placer cuya meta sería la procuración del placer, el mantenimiento del mismo o la disminución del displacer, estarían las pulsiones de muerte, las cuales reconducen al ser vivo a un estado inorgánico, el cual estuvo antes, es decir “Lo inanimado estuvo ahí antes que lo vivo” (Freud, 1920, p. 38). Para el sujeto el problema se complejiza mucho más porque la pulsión de muerte es silenciosa, reconduce al ser vivo a su estado original, a saber, lo inanimado, pero lo hace de una manera silenciosa en el sentido de llegar a la quietud absoluta.

De este modo, el principio del placer está relacionado directamente con las pulsiones sexuales, con el Eros: mientras que la pulsión de muerte que es igual a la tendencia al cero, a la quietud, a lo inanimado Freud la relaciona directamente con el principio de Nirvana, desarrollado por Bárbara Low y que implica en el caso de la vida anímica la tendencia dominante que tiene para “... rebajar, mantener constante, suprimir la tensión interna del estímulo...” (Freud, 1920, p. 54); por eso la pulsión de muerte es muda, porque tiende a la quietud absoluta que produce tranquilidad.

Según Freud la manera en cómo se manifiesta la pulsión de muerte es a través de la musculatura como pulsión de destructividad (Freud, 1923, "El yo y el ello"), como una tendencia al aniquilamiento en la destrucción. Es menester recalcar que la pulsión de muerte no tiene que ver con el fenómeno de la muerte en sí mismo.

Es primordial darle cabida a la pulsión de muerte en lo clínico, pues ella existe, si bien prevalece de manera muda, se manifiesta como destructividad, es menester denunciarla porque implica dolor psíquico, es tan cotidiana como las pulsiones sexuales, el Eros que implica la ruptura con lo inevitable del dolor psíquico. Así la lucha contra la pulsión de muerte, no es una lucha contra el dolor psíquico en sí mismo, sino que es una lucha contra la huella mnémica del dolor psíquico.

Freud nos muestra como la vida es una lucha constante y continua entre las pulsiones de vida o Eros y las pulsiones de muerte y como "La pulsión de muerte deviene pulsión de destrucción cuando es dirigida hacia afuera, hacia los objetos, con ayuda de órganos particulares. El ser vivo preserva su propia vida destruyendo la ajena por así decirlo." (Freud, 1932, p.194)

En el mundo real, la agresividad y los deseos de bienestar fluctúan en los sujetos dentro de las sociedades. Es el desequilibrio entre estas pulsiones y el malestar que estas provocan las que causan fuerzas violentas, que emergen en las comunidades humanas.

Esta pulsión autónoma como lo dice Freud en su aportación en el texto Malestar en la Cultura (1930), es intrínseca al sujeto y cabe decir que existe en el hombre no solo como una pulsión agresiva, sino que ésta tiene múltiples direcciones, en una sociedad donde el contacto con el otro, en muchas ocasiones.

Es próximo, esta agresión muchas de las veces va dirigida contra el prójimo, esto ocurre comúnmente y en todas las sociedades.

La existencia de esta inclinación agresiva que podemos registrar en nosotros mismos y con derecho presuponemos en los demás es el factor que perturba nuestros vínculos con el prójimo y que compele a la cultura a realizar su gasto de energía. A raíz de esta hostilidad primaria y recíproca de los seres humanos, la sociedad culta se encuentra bajo una permanente amenaza de disolución. (Freud, 1929, p. 109)

### **Pulsión de muerte en Lacan**

El psicoanalista francés Lacan en su puntual lectura de Freud a la letra, no puede soslayar la pulsión de muerte, ya el 12 de enero de 1955 nos muestra por qué Freud tuvo que introducir ese concepto, "...la pulsión de muerte. Es un paso decisivo en la aprehensión de la realidad, una realidad que supera ampliamente lo que así denominamos en el principio de realidad. La pulsión de muerte no es una confesión de impotencia, no es la detención ante un irreductible, un inefable último. La pulsión de muerte es un concepto." (Lacan, 1955, 12.01.55, p. 112)

En ese mismo seminario, continúa Lacan en su discusión con Hyppolite planteando la condición de médico de Freud y como se fue apartando del quehacer médico para constituirse en analista, como fue alejándose de lo fisiológico. Como la biología freudiana es una manipulación de símbolos para resolver cuestiones energéticas, por lo tanto no tiene nada que ver con la biología. Todo ello para hablar de las experiencias que se presentaban en su consultorio que culmina con una "...nueva elaboración del más allá del principio del placer y de la pulsión de muerte" (Lacan, 1955, 12.01.55, p. 122).

Y esa desmezcla de la que hablaba Freud que ocurre entre el Eros y las pulsiones de muerte, Lacan la destraba, dice que no hay tal desmezcla que el Eros es simultáneamente pulsión de muerte.

La contribución de Lacan al psicoanálisis lo enriquece en diversas áreas, una de ellas es la teorización de nuevos supuestos teóricos que lo ayuda a explicar de formas alternas ciertos momentos fundantes para la constitución psíquica del sujeto. En ese sentido una teorización importante es su propuesta de un momento organizador para la constitución del sujeto antes de la adquisición del lenguaje, es su propuesta del estadio del espejo, en ella busca dar una explicación de la manera en la que el hombre se forma una imagen propia.

En este constructo teórico explica el estado de indefensión en la que el hombre nace a diferencia de otras especies, en las cuales estos se reconocen en el espejo a muy corta edad, en cambio en el hombre ocurre un acontecimiento peculiar, en el cual mediante gestos demuestra júbilo al reconocer una identificación con su imagen, a la que Lacan llamará imago. Todo este fenómeno en su conjunto genera en el humano algo que el autor denomina matriz simbólica, esto genera un momento que ayuda al proceso identificatorio posterior. Lacan nos explica lo siguiente en su texto del estadio del espejo:

El hecho de que su imagen especular sea asumida por el ser sumido todavía en la impotencia motriz y la dependencia de la lactancia que es el hombrecito en ese estado infante, nos parecerá por lo tanto que manifiesta, en una situación ejemplar, la matriz simbólica en la que el yo (je) se precipita en una forma primordial, antes de objetivarse en la dialéctica de la identificación con el otro y antes de que el lenguaje le restituya en lo universal su función de sujeto. (Lacan, 1949, p. 87)

Este momento en la teoría lacaniana culmina con la imago del otro y con el drama de los celos primordiales, estos fenómenos que sin duda marcaran las formas en las que nos relacionamos con nuestros semejantes. Lacan comenta que la agresividad es subjetiva por su constitución misma e incluso cita a San Agustín quien, adelantándose al psicoanálisis, relata la mirada envenenada de un niño que tenía enormes celos a su hermano de leche (Lacan, 1948, pp. 95 y 107).

Esta relación de semejante para Lacan tendrá una diferenciación con otras relaciones como por ejemplo con la del analista o los padres que tienen un peso de ley, sin embargo la relación de semejante, comúnmente en su obra va acompañada de un peso de agresión y competencia.

Analicemos lo dicho en la obra textual en Lacan en cuanto a la violencia del congénere: “Es este momento el que hace volcarse decisivamente todo el saber humano en la mediatización por el deseo del otro, constituye sus objetos en una equivalencia abstracta por la rivalidad del otro, y hace del yo (je) ese apartado para el cual todo impulso de los instintos será un peligro, aun cuando respondiese a una maduración natural...” (Lacan, 1949, p. 91)

Lacan incluso nos comenta que: “La preeminencia de la agresividad en nuestra civilización, quedaría ya suficientemente demostrada por el hecho de que se la confunde habitualmente en la moral media con la virtud de la fortaleza.” (Lacan, 1948, pp. 112-113)

Si bien la agresividad es subjetiva en su constitución y en ocasiones es necesaria para defenderse ante otros congéneres, no por ello se justifica en actos violentos perpetrados contra quien sea, pues es ahí en donde plantea un malestar en la cultura y en la civilización.



En este sentido el psicoanálisis se plantea como un espacio de escucha del deseo que aquellos que se sientan concernidos y puedan pasar por esta experiencia singular para hacerse cargo de su subjetividad, de su deseo.

### Acotaciones finales

Inevitablemente nos vemos constreñidos a situarnos el tema de la agresividad, misma que ha tomado formas de agresión, de actos violentos que no escapan en la subjetividad de los habitantes del planeta en lo que respecta al orden pulsional, particularmente en la pulsión de destructividad. Los visos de la agresividad en la humanidad son intensos, desde tiempos arcaicos hasta hoy en día, guerras cruentas, armas y misiles cada vez más potentes, terrorismo, contaminación excesiva, tecnología para hacer registros inconmensurables de los sujetos, ideologizaciones a partir de los medios de información, intolerancia a múltiples formas de vidas y situaciones que se consideran diferentes, entre otros. De ahí que la vida se torna difícil, compleja, incierta, azarosa, angustiante y con muchos padecimientos subjetivos, frente a los cuales Freud nos expresa:

La vida, como nos es impuesta, resulta gravosa: nos trae hartos dolores, engaños, tareas insolubles. Para soportarla, no podemos prescindir de calmantes... Los hay, quizá, de tres clases: poderosas distracciones, que nos hagan valuar en poco nuestra miseria; satisfacciones sustitutivas, que la reduzcan, y sustancias embriagadoras que nos vuelvan insensibles a ellas. (Freud, 1929, p. 75)

Cuando ninguna de estas distracciones, satisfacciones sustitutivas y/o sustancias embriagadoras son suficientes, entonces insoslayablemente continúa el padecer subjetivo que en ocasiones puede llegar a explosiones de la pulsión de destructividad, ya sea dirigida hacia uno mismo.

Hacia otros sujetos o hacia ambos. Es por ello que resulta ineludible seguir trabajando con el Eros y las pulsiones de muerte y darles cabida en la clínica psicoanalítica, en esa experiencia singular que permite que el sujeto se haga cargo de su deseo, de su subjetividad y de lo que ambos conllevan.

### Referencias

Alnaes, K. (2004). La verdadera historia de Sabina Spielrein, (K. Baggethun y A. Lorenzo Trad.) Madrid: Siruela. 426 pp.

Bleuler, E y S. Freud. (1912). Jahrbuch für Psychanalytische und Psychopathologische Forschungen. Franz Deuticke. Leipzig und Wien. 612 pp.

Carotenuto, A. (1984). Una secreta simetría, Sabina Spielrein entre Freud y Jung, (R. Alcalde Trad.) Barcelona: Gedisa. 262 pp., p. 114

Covington C. y B. Wharton. (2005) Sabina Spielrein: Forgotten pioneer of psychoanalysis. USA: Taylor & Francis e-Library 311 pp.

Diccionario Cuyás Alemán Español. (1956). Barcelona: HYMSA

Freud, S. (1909-1914/2012) Correspondencia S. Freud/C.G. Jung, (A. Guéra Miralles Trad.) Madrid: Trotta. 613 pp.

Freud, S. (1905/1986). "Tres ensayos de teoría sexual". En J. Strachey (Ed.), Sigmund Freud obras completas. (J.L. Etcheverry, Trad. Vol. VII). Buenos Aires: Amorrortu.

Freud, S. (1915/1986). "Pulsiones y destinos de pulsiones". En J. Strachey (Ed.), Sigmund Freud obras completas. (J.L. Etcheverry, Trad. Vol. XIV). Buenos Aires: Amorrortu.

Freud, S. (1920/2010) *Jenseits des Lustprinzips*. En *Gesammelte Texte*. Elektronische Ausgabe auf CD-Rom. Wien.

Freud, S. (1920/1986). "Más allá del principio del placer". En J. Strachey (Ed.), *Sigmund Freud obras completas*. (J.L. Etcheverry, Trad. Vol. XVIII). Buenos Aires: Amorrortu.

Freud, S. (1923/1986). "El yo y el ello". En J. Strachey (Ed.), *Sigmund Freud obras completas*. (J.L. Etcheverry, Trad. Vol. XIX). Buenos Aires: Amorrortu.

Freud, S. (1930 □1929□/1986). "El malestar en la cultura". En J. Strachey (Ed.), *Sigmund Freud obras completas*. (J.L. Etcheverry, Trad. Vol. XVIII). Buenos Aires: Amorrortu.

Freud, S. (1933 □1932□/1986). "¿Por qué la guerra? (Einstein y Freud)". En J. Strachey (Ed.), *Sigmund Freud obras completas*. (J.L. Etcheverry, Trad. Vol. XXII). Buenos Aires: Amorrortu.

German Dictionary. (1991). *Great Britain*: HarperCollins Publishers.

Kerr, J. (1995) *La historia secreta del psicoanálisis*. (B. Blanch Trad.) Barcelona: Drakontos. 543 pp.

Lacan, J. (1948/1980) *La agresividad en psicoanálisis*. En *Escritos 1*. México: S. XXI.

Lacan, J. (1949/1980) *El estadio del espejo como formador de la función del yo (je) tal como se nos revela en la experiencia psicoanalítica*. En *Escritos 1*. México: S. XXI.

Lacan, J., (1954-1955/1983) *Seminario 2 "El YO en la teoría de Freud"*. 12.01.55. Buenos Aires: Paidós. (Irene Agoff, Trad.) p. 112

Lacan, J. (1964/1980) *Posición del inconsciente*, En *Escritos 2*. marzo de 1964. México: S. XXI. p.827

Lacan, J. (1962-1963) "Seminario 10, *La Angustia*". 21.11.62 y 13.03.63. Versión de la Escuela Freudiana de Buenos Aires.

Richebächer, S. (2008). *Sabina Spielrein de Jung a Freud*. (L. Elizaincin Trad.) Buenos Aires: Ediciones Literales El cuenco de Plata. 332 pp.

Robert, M. (1966). *La revolución psicoanalítica*. (J. Campos Trad.) México: FCE. p. 395.

Spielrein, S. (1912/1977). *La Destrucción como causa del Devenir*. *Jahrbuch für Psychanalytische und Psychopathologische Forschungen*. Franz Deuticke. Leipzig und Wien. 4. 465. (I. Arteaga Trad.) Disponible en <http://www.indepsi.cl/newsletter/News-25/terapeutas-25.htm>

Spielrein, S. (1912/1994) "Destruction as the cause of coming into being". *Journal of Analytical Psychology: The Society of Analytical Psychology*. pp. 155-186.

Spielrein, S. (1912) "Die Destruktion als Ursache des Werdens", en Bleuler, E y S. Freud, *Jahrbuch für Psychanalytische und Psychopathologische Forschungen*, Franz Deuticke, Leipzig und Wien, 1912, pp. 465-503

## Capital Intelectual e innovación como un estudio piloto en una empresa automotriz del Bajío

SALAS, Dinora\*†, RAMOS, Norma Maricela y CANO, José Antonio

*Universidad Tecnológica de Querétaro*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

En este trabajo se presenta un estudio piloto que analiza los factores determinantes del capital intelectual e innovación tecnológica en una empresa automotriz del Bajío, en México, dividiendo el capital intelectual, para facilitar el estudio, en los tres componentes básicos en que coinciden diversos autores, el capital humano, el capital estructural y el capital relacional. Caso de estudio, cuyo propósito es establecer la prueba la viabilidad, el equipo y los métodos del diseño de investigación.

La metodología empleada fue de enfoque cuantitativo, aplicándose un cuestionario, que se valida por medio del alfa de cronbah, además de realizar la prueba de correlación y el análisis de regresión. Para este estudio piloto el muestreo es no probabilístico, según criterio, aplicando el cuestionario en todas las áreas de la empresa automotriz participante. Los resultados de esta técnica, muestran una relación lineal positiva y creciente entre el capital intelectual y la innovación, por lo se infiere que a cada incremento del capital intelectual le corresponde un incremento en la innovación. Un hallazgo en este estudio piloto es la optimización de los factores obtenidos que permiten contribuir en un incremento de los resultados innovadores de ésta y otras organizaciones.

**Conocimiento, capital intelectual, innovación tecnológica.**

### Abstract

This paper describes a pilot study analyzing the determinants of intellectual capital and technological innovation in an automotive company of the Bajío in Mexico, dividing intellectual capital, to facilitate the study, in the three basic components that meet several authors is presented, human capital, structural capital and relational capital. Case study, whose purpose is to establish the viability test, the equipment and methods of research design. The methodology used was quantitative approach, applying a questionnaire, which is validated through cronbach alpha addition to testing of correlation and regression analysis using the statistical software Sigma Plot v. 13. For this pilot study is non-probability sampling, the discretion, using the questionnaire in all areas of the participating automaker company. The results of this technique, show a positive and increasing linear relationship between intellectual capital and innovation, so it follows that each intellectual capital increase corresponds to an increase in innovation. One finding in this pilot study is the optimization of the factors obtained mediations that allow contributing to an increase in the innovative results of this and other organizations

**Knowledge, intellectual capital, technological innovation**

**Citación:** SALAS, Dinora, RAMOS, Norma Maricela y CANO, José Antonio. Capital Intelectual e innovación como un estudio piloto en una empresa automotriz del Bajío. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:385-399

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: dsalas@uteq.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

A raíz de la aparición de la gestión del conocimiento como fuente de la creación de valor en las empresas, surge la inquietud globalizada de diversos investigadores acerca de cómo medir los resultados de los conocimientos adquiridos, creados y transferidos en las empresas, lo que da paso a la creación de múltiples modelos del capital intelectual y a otros tantos indicadores para medir el desempeño emanado del conocimiento generado. Sin embargo en México, son prácticamente inexistentes las organizaciones que miden el capital intelectual, así como también son muy escasas las investigaciones que analizan la relación entre el capital intelectual y la innovación tecnológica, de ahí la importancia de esta investigación cuyo objetivo, es identificar de que manera impactan los factores determinantes del capital intelectual, en la innovación de una empresa automotriz del Bajío (caso de estudio), dividiendo el capital intelectual en los tres componentes básicos en que coinciden diversos autores: el capital humano, el capital estructural y el capital relacional.

El problema radica en que los procesos de gestión de capital intelectual utilizados por las organizaciones Mexicanas, entre ellas la empresa privada automotriz en estudio, es incipiente y limita la creatividad, la generación y aplicación de conocimiento, así como la generación de nuevos o mejores productos, como resultado de la innovación frecuente, factor elemental en todo tipo de organizaciones como impulso a la creación de valor en un mercado globalizado ampliamente competitivo. De manera que en éste estudio piloto se analiza la interrelación entre el capital intelectual y la innovación tecnológica en una industria automotriz de gran tamaño en la región Bajío Mexicana, que se encuentra inmersa en una economía global dado que pertenece a un consorcio con presencia internacional.

El presente artículo muestra la problemática, el marco conceptual que sirve de base para el estudio, el marco metodológico que incluye el método de investigación, las variables utilizadas, los conceptos que rigen la investigación, y demás elementos para el análisis, emitiendo algunos resultados preliminares y sus conclusiones.

## Problemática

Es comúnmente aceptado que la innovación es punto clave para la supervivencia y el éxito de las empresas, sin embargo México presenta bajos niveles de competitividad internacional y una alta dependencia tecnológica, según el IMD World Competitiveness Yearbook (posición 57 de 60 en 2014), por lo que las empresas se vuelven vulnerables en una economía en riesgo, reflejo de la mínima generación de patentes y de la propiedad intelectual, entre otros. Estos resultados pueden verse incrementados con el desarrollo eficiente del activo más valioso de una organización, el recurso humano, ya que en él reside el conocimiento que permite la creación de valor de la empresa, a ésta unión se le ha llamado capital intangible, como base para medir el conocimiento organizacional, que precisa de una gestión eficiente.

Esta gestión implica que se lleven a cabo diversas actividades para la adquisición, asimilación y generación de conocimiento, en este tenor, el presente trabajo analiza la interrelación e importancia de la Gestión del Capital Intelectual utilizada en los procesos de una industria automotriz del Bajío y el impacto que ejercen en sus resultados innovadores.

A este respecto, la literatura muestra escasos estudios realizados en pymes y en instituciones de educación superior, principalmente, algunos investigan si las pymes conocen e integran en su organización.

La gestión del conocimiento encontrando que conocen el término pero no aplican algún modelo de gestión; también escasos son los estudios que miden el capital intelectual y lo hacen solo en pymes (Loossens, y Montejano, 2013) con base en los indicadores de los modelos más utilizados a nivel global, aquellas que miden el capital intelectual a través de la información financiera (Villegas, Nuño, Hidalgo, Hernández, 2014), coincidiendo en que las pymes tampoco cuentan con un modelo o procedimientos para medir el conocimiento generado ni sus resultados innovadores.

Con referencia a la innovación tecnológica, es comúnmente aceptado que ésta, es punto clave para la supervivencia y el éxito de las empresas, empero, las investigaciones que analizan la relación entre el capital intelectual e innovación tecnológica en grandes empresas, son casi nulas, por lo que aporta originalidad al estudio.

### Marco conceptual

Los conceptos base para este estudio incluyen la gestión del conocimiento al que se encuentra estrechamente ligado el capital intelectual y sus resultados reflejados en innovación de proceso o producto principalmente.

### Innovación

El concepto de innovación tiene diferentes matices, conociéndose como un proceso de transformación de procesos, hechos o ideas para “convertirlo en algo útil comercialmente” como lo mencionan Milles y Morris (1999 p. 2y 3), se distingue de la invención, porque ésta trata de la creación alterando la materia o materiales, como resultado de una investigación, mientras que la innovación se relaciona con la transformación o nuevo uso de esa invención, buscando la fácil aceptación en el mercado.

Por innovación, el manual de Oslo (2006) se refiere a la introducción de un producto (bien o servicio), método, práctica, o proceso, nuevo o mejorado, que coadyuve a la creación de valor y la ventaja competitiva; por su parte Hans Degischere (2010) la define como “una diversificación de negocios, con el objetivo de seguir actividades para acelerar el crecimiento aún más” agrega como elementos de la adaptación a nuevas situaciones, al ingenio de la demanda, la creatividad y la flexibilidad. Means y Faulkner definen la innovación como un proceso estratégico básico que conlleva a mejores mercados; para André Piatier (1987) es “una idea transformada en algo vendido o usado”; Sherman Gee (1981) “la innovación es el proceso en el cual a partir de una idea, invención o reconocimiento de una necesidad se desarrolla un producto, técnica o servicio útil hasta que sea comercialmente aceptado”.

Los indicadores a partir de la innovación son básicos, extraídos de las definiciones anteriormente citadas, entre los que destacan las nuevas ideas, nuevos o mejores procesos, métodos o modelos, así como nuevos o mejores productos, de ahí que se analiza el impacto que ejerce el capital intelectual en éstos indicadores generados, donde sea posible observar los efectos o inducción de cambios derivados de la innovación tecnológica.

### El capital intelectual

El capital intelectual ha cobrado gran relevancia ante la necesidad de darle valor a los conocimientos que poseen los individuos en las organizaciones; este término fue utilizado por primera vez por Machlup, quien resalta los beneficios que aporta a las empresas, a partir de éste, el término capital intelectual ha sido definido por un vasto número de autores, entre los que se puede mencionar a Nasseri, T. (1976:28), quien lo divide en capital humano (compuesto por los talentos y los conocimientos adquiridos).

Y en capital conocimiento (aquél que se documenta en cualquier medio, incluye el software como resultado de este conocimiento), por su parte Stewart (1991) define al capital intelectual como la suma de los conocimientos de los empleados con los que la empresa gana dinero o genera valor, de acuerdo también con Sveiby (1997) y otros autores más.

Sin embargo, si estos talentos y conocimientos no generan algún resultado, tienen poco o nulo valor para la organización, así, Ross y Ross (1997) incluye la interpretación práctica de ése conocimiento como las marcas y patentes, parecido a Steward (1998) que incluye la propiedad intelectual, por su parte Edvinsson Sullivan (1998:50) agrega la tecnología organizacional y las relaciones con los clientes; también está integrado por otros intangibles que posee la organización, como los sistemas de información, la propiedad intelectual (Robinson y Kleiner, 1996), la gestión del talento (Martínez, 1998), así como las relaciones con los clientes y las destrezas profesionales, capaces de proporcionar ventaja competitiva (Edvinsson y Malone 1999), además de los modelos, las capacidades del servicio prestado, la tecnología, (Malhotra, 2000), la lealtad de los clientes, la reputación y los patrones de compra o la capacidad de pago (Davenport, T. (1999:76), destacando la importancia de otorgarle valor dentro de la organización (Bontis, 2002).

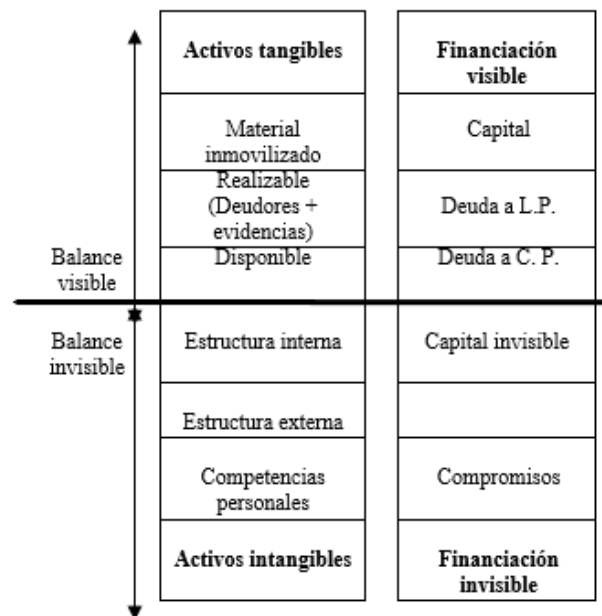
Como puede observarse el conocimiento es el elemento indiscutible del capital intelectual en las organizaciones, así como sus capacidades, habilidades, talentos, competencias, experiencia, y al trabajo colaborativo dentro y fuera de la organización que le permite generar riqueza y ventaja competitiva.

**Modelos del capital intelectual**

Si bien se reconoce la importancia del conocimiento y del capital intelectual para el éxito empresarial, no todas las empresas integran procesos para gestionar el conocimiento ni el capital intelectual, sin embargo los esfuerzos por integrarlos a las organizaciones continúan, de tal forma que la literatura presenta modelos en constante evolución, mostrando en este apartado los mayormente utilizados y que sirven de guía para esta investigación.

**El Modelo Dow Chemical, (1998)**

Enfocado a la creación de valor con enfoque al cliente, incluyendo el balance invisible, dividido en activos intangibles y financiación invisible, reflejo del capital invisible, incluye además los compromisos contraídos por la organización, mientras que los activos intangibles los diferencia en estructura interna, externa y las competencias de las personas.



**Figura 1** Modelo Dow Chemical. Fuente: Dow Chemical (1998).

La ventaja que presenta es que cataloga y gestiona tanto sus patentes como los demás activos intangibles; además valora sus compromisos, que ningún otro modelo anterior tomó en cuenta; otorga un enfoque financiero para maximizar su valor; su limitación es que se olvida de sus competidores, lo que puede frenar la ventaja competitiva de la empresa. El modelo se presenta en la Figura 1.

**Modelo de Dirección Estratégica por competencia (Bueno, 1998).**

Modelo centrado en la competencia básica distintiva de la organización como fuente de ventaja competitiva, divide al capital intelectual en humano, organizacional, tecnológico y relacional. Mide el capital intelectual en tres argumentos básicos: las actitudes o valores, los conocimientos y las capacidades de la organización, de cada una de las cuatro dimensiones en que divide al capital intelectual, alineando la gestión del conocimiento con la estrategia de la organización. El modelo aplica dos fórmulas:

CI=V-AC (1)  
CI=CH+CO+CT+CR (2)

Donde:

- CI: Capital intelectual
- V: Valor de mercado de la empresa
- AC: Activos productivos netos (valor contable)
- CH: Capital humano (competencias personales)
- CO: Capital organizacional (competencias organizacionales)
- CT: Capital Tecnológico (competencias tecnológicas)
- CR: Capital relacional (competencias con el entorno)

Este modelo tiene como mejoría la inclusión de las llamadas competencias esenciales de la empresa en cuatro ámbitos, el personal.

El organizacional, el tecnológico y el de los competidores, su limitación es la falta de consenso en la aplicación de valor a cada indicador, por lo que en el presente estudio no se aplican las fórmulas de éste modelo, sin embargo se considera relevante incluir los indicadores tan completos que incluye las competencias esenciales de éste modelo para el análisis en la industria automotriz en estudio.

**Modelo de Knowledge Practices Management.**

No obstante este modelo se presenta como de gestión del conocimiento, se observa claramente que incluye al capital intelectual, también llamado capital intangible, el que divide en capital humano, capital tecnológico, capital organizacional y capital relacional; el modelo incluye factores clave de la competitividad, llamadas competencias básicas distintivas formadas por las actitudes, los conocimientos y las capacidades personales, organizativas, tecnológicas y relacionales, de manera que se obtienen balances tanto de competitividad como financieros con el propósito de maximizar el aprovechamiento de su capital intelectual. En la Figura 2 se muestra lo aquí descrito.

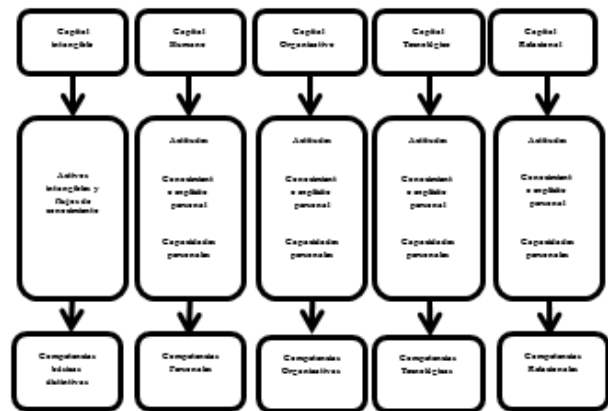


Figura 2 Modelo de Knowledge Practices Management. Fuente: Tejedor y Aguirre (1998).

De acuerdo a estos y otros modelos analizados, se observan coincidencias con referencia a las dimensiones en que dividen al capital intelectual, entre los que destacan, el Modelo Nova Care de Camisón, Palacios y Devece (1999), el Navegador Skandia de Edvinsson y Malone (1998), el Modelo Dow Chemical de Dow (1998), el modelo "Intelect" del Euroforum Escorial en Madrid y el Modelo Technology Broker, de Annie Brooking (1996), resumiendo en tres dimensiones: el capital humano, el capital estructural y el capital relacional.

Al capital humano lo constituyen los saberes, experiencias, habilidades y capacidades del personal, que a la vez forman parte importante de cada organización, esto se relaciona con el conocimiento individual, el expertise o el know how que lo hacen único y, que el empleado o trabajador se lleva cuando abandona una organización, ocasionando la pérdida de conocimiento para la organización. Al capital estructural lo integran los conocimientos convertidos en rutinas organizativas, manuales, procedimientos, sistemas, cultura, base de datos, etc., y el capital relacional está formado por el conjunto de recursos destinados para establecer relaciones externas con sus clientes, proveedores, socios, inversores, acreedores y las percepciones que éstos tienen de la empresa, como mencionan Bueno y Bontis, coincidiendo con los stakeholder de Sullivan (Devece, Palacios, Garrigós, 2003).

### **Indicadores del capital intelectual**

En concordancia con lo previamente citado, se establecen los indicadores que servirán de guía para determinar el impacto que ejerce el capital intelectual en los resultados innovadores de la industria automotriz del Bajío que se encuentra inmersa en un contexto tanto nacional como internacional, en el que existen competidores, proveedores.

Clientes, universidades, gobierno y centros de investigación, siendo indispensable establecer relaciones que sean de mutuo beneficio para la creación de valor, por lo que los trabajos colaborativos, acuerdos, alianzas, consorcios y redes serán indicadores esenciales en el análisis, así como el benchmarking y la tecnología (Camisón, Palacios y Devece, 1999; Tejedor y Aguirre, 1998), como parte integrante de las competencias de relaciones de la empresa que constituyen el capital relacional.

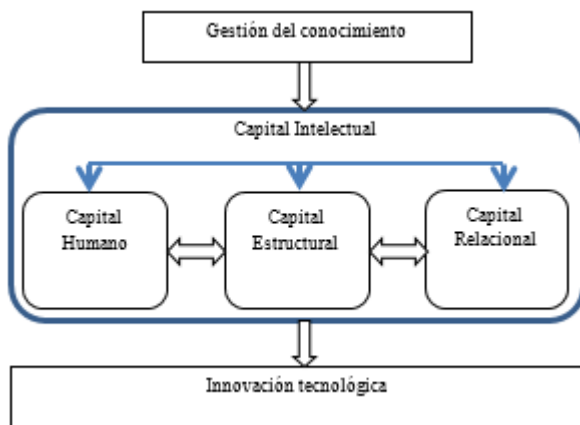
Con referencia a las competencias personales, que integran el capital humano, los indicadores a tomar en consideración son el liderazgo, el sentido de pertenencia con la empresa, el comportamiento innovador, la apertura a nuevas experiencias o conocimientos, la proactividad, las competencias y habilidades individuales, y la disposición para transferir conocimientos, (Solleiro y Castañón, 2004; Delgado, Navas, Martín de Castro y López, 2004), de tal forma que en esta sección se podría citar a prácticamente todos los autores, que por supuesto apuntan al capital humano como piedra angular, sin embargo enfatizamos el deseo o la necesidad de cognición que refieren (Wu, Parker y de Jong, 2014), que poco se ha incluido en estudios anteriores.

El capital estructural queda integrado por los procesos de apoyo a la creatividad, procedimientos que faciliten la cognición y métodos, el empowerment, el clima laboral, los incentivos y motivadores, la cultura de aprendizaje, la tecnología y vigilancia tecnológica (Camisón, Palacios y Devece, 1999; Tejedor y Aguirre, 1998; Bueno, 1998; Edvinsson y Malone, 1998)



## Metodología

La Figura 3 muestra el modelo de investigación a seguir, en el cual se interrelacionan los tres factores del Capital Intelectual (humano, relacional y estructural) que dan paso al análisis de los indicadores determinantes que influyen en los procesos del centro de investigación para facilitar la innovación de productos y procesos, atendiendo a las circunstancias particulares de la empresa automotriz del Bajío.



**Figura 3** Metodología para Medir el CI en una empresa automotriz del Bajío.

Esta investigación se aborda mediante una metodología cuantitativa en la que se levantarán datos, se realizará el análisis de los factores del capital humano, organizacional, relacional, que influyen en los procesos de la empresa automotriz del Bajío, que facilitan la innovación de productos y procesos, percibiendo que bajo circunstancias similares otras empresas y organizaciones tendrán experiencias análogas

La metodología a utilizar será el estudio de caso, que permite la observación de la unidad de análisis como un sistema cerrado, abordando la problemática completa, con enfoque en las variables de estudio y su relación con el contexto (Creswell, 1994).

Valiéndose de técnicas de análisis descriptiva y exploratoria, de manera que se analizan las experiencias de otras organizaciones en el campo del capital intelectual.

El capital intelectual y los procesos de la empresa automotriz del Bajío, son las dimensiones de análisis que delimitan esta investigación, enmarcados bajo un contexto local y bajo las cuales se dará respuesta a la pregunta central: ¿Qué impacto ejerce el capital intelectual en la innovación de la industria automotriz? De ésta forma los procesos de innovación son considerados como el efecto ocasionado por las dimensiones de análisis. A partir de este cuestionamiento, emanan las preguntas secundarias, ¿Qué influencia ejerce el capital humano en la innovación tecnológica? ¿Cuál es la influencia que ejerce el capital organizacional o estructural sobre la innovación tecnológica? Y por último ¿Qué influencia ejerce el capital relacional o social sobre la innovación tecnológica?

Acorde con la pregunta central, el objetivo general consiste en identificar los factores del capital intelectual que faciliten los procesos de innovación para su sistematización, a fin de potencializar el desempeño de la industria automotriz.

Los conceptos que aceptados para esta investigación incluyen el capital intelectual que se define como el conjunto de saberes, relaciones, demás elementos organizacionales intangibles y su habilidad para crear ventaja competitiva; se compone por capital humano, capital estructural y capital relacional (Edvinson y Malone, 1999; Stewart, 1998; Youndt, Subramaniam, y Snell, 2004).

La innovación tomada como la introducción de un producto (bien o servicio), método, práctica, o proceso, nuevo o mejorado, que coadyuve a la creación de valor y la ventaja competitiva. (Manual de Oslo, Van de Ven, 1986; Milles y Morris, 1999; Sherman Gee, CE, 1995; Tidd, 2001; Adner, 2002; OECD, 2006), finalmente la ventaja competitiva es alguna característica diferencial que tiene la empresa respecto de sus competidores, que le confiere la capacidad para alcanzar unos rendimientos superiores a ellos, de manera sostenible en el tiempo (Michael E. Porter, 2007)

El paradigma planteado en este estudio, subyace en función de la influencia que el capital intelectual ejerce en el desempeño innovador de la empresa, a través de sus procesos nuevos o mejorados (Coombs y Bierly, 2006), de manera que para darle respuesta se plantea la hipótesis central.

H01: El capital intelectual impacta negativamente en la innovación.

H1: El capital intelectual impacta positivamente en la innovación.

Como el capital intelectual está integrado por el capital humano, relacional y estructural, se cuestiona, acerca de aquellos factores que inciden en mayor medida con el desempeño innovador, con el factibilidad de incluirlos en los procesos de la empresa; de manera que emanan las hipótesis alternativas 2, 3 y 4, con sus respectivas hipótesis nulas:

H2: El capital humano influye positivamente en el desempeño innovador.

H02: El capital humano influye negativamente en el desempeño innovador.

H3: el capital estructural influye positivamente en la innovación.

H03: El capital estructural influye negativamente en el desempeño innovador.

H4: El capital relacional influye positivamente en la innovación.

H04: El capital relacional influye negativamente en el desempeño innovador.

La técnica utilizada como instrumento de medición refiere a una encuesta tipo cuestionario, bajo la escala de Likert, con cinco criterios de respuesta: nunca, casi nunca, regularmente, casi siempre y siempre. Contiene un total de 35 afirmaciones, de la siguiente manera: 6 afirmaciones para el factor innovación, 9 para el capital humano, 10 para el capital estructural y 5 para el capital relacional. Como se trata de un estudio piloto, el método de recolección de datos es no probabilístico, con muestreo según criterio, incluyendo a personal de todos los departamentos y de los niveles bajo y medio de la empresa automotriz del Bajío, que son los directamente involucrados en los procesos de innovación.

## Resultados

El estudio piloto fué aplicado a 29 empleados de las diferentes áreas de una empresa automotriz del Bajío, de presencia internacional, que posee una estructura vertical, dividida en áreas o departamentos, incluyendo el área de desarrollo de nuevos productos.

La validez del instrumento de medición se realizó por medio del alfa de Cronbach, mediante el software estadístico SPSS, versión 17.0, obteniendo un valor de  $\alpha = 0.847$ , lo que le da validez al instrumento. Posteriormente se aplicó la prueba de normalidad (Shapiro-Wilk), mediante el software Sigma Plot, v. 13 (Anexo 1), obteniendo como resultado que solo cuatro de los 13 factores utilizados para medir el capital intelectual pasaron la prueba.

Es decir solo el 30.7% tiene un comportamiento esperado, entre los que se encuentran los procesos y procedimientos, los motivadores, la cooperación interna-externa y los nuevos productos, los procesos y la tecnología. Los resultados arrojados demuestran que no se trata de una distribución normal, para la aplicación de las demás pruebas se realizarán por medio de la estadística no paramétrica.

Para el análisis de la información se aplicó el método de Kendall por tratarse de estadística no paramétrica (Sprent y Smeeton, 2007) obteniendo una correlación de 0.845 entre la apertura a nuevas experiencias con la personalidad proactiva, lo que significa que no se puede dar una sin la otra; sin embargo se decide no eliminar estas preguntas por la relevancia de su correlación con los demás indicadores.

De las respuestas al cuestionario aplicado, se realiza la correlación, obteniendo los resultados que se presentan divididos de acuerdo a las dimensiones del capital intelectual.

De la dimensión Capital Humano, las respuestas sobresalientes muestran una correlación con diversos indicadores, según se muestra en la Tabla 1.

	Relación significativa con	Relación significativa con	Relación negativa con
<b>Liderazgo</b>	Procedimientos, motivadores, formación en innovación, cultura, vigilancia y adquisición tecnológica, ideas innovadoras, patentes, clientes, reconocimiento de marca	Pertenencia, nuevos productos	Relación _clientes
<b>Sentido de Pertenencia</b>	Procedimientos, cultura, vigilancia y adquisición de tecnología de punta.	Liderazgo, cooperación, alianzas, ideas innovadoras, nuevos productos, reconocimiento de marca.	
<b>Competencias esenciales personales</b>	Transferencia de conocimiento, procedimientos, reconocimiento de marca.	Cultura, vigilancia y adquisición tecnológica, relación con clientes.	Formación para la innovación, ideas innovadoras, relación con clientes

**Tabla 1** Correlación de los indicadores del capital humano. Fuente: Elaboración propia.

De la dimensión Capital Relacional, se presenta el reconocimiento de marca que sobresale en la correlación con una mayor cantidad de indicadores, de acuerdo a la Tabla 2.

	Relación significativa con	Relación significativa con	Relación negativa con
<b>Reconocimiento de marca</b>	Liderazgo, competencias esenciales, procedimientos, patentes	Sentido de pertenencia, transferencia de conocimiento, motivadores, cultura, vigilancia y adquisición tecnológica, relación clientes, ideas innovadoras, nuevos productos, clientes	

**Tabla 2** Correlación de los indicadores del capital relacional. Fuente: Elaboración propia.

Los resultados sobresalientes de la dimensión Capital Estructural, tiene una correlación con los indicadores mostrados en la Tabla 3.

	Relación significativa con	Relación significante con	Relación negativa con
Transferencia de conocimientos	Competencias esenciales	Procedimientos, reconocimiento de marca	Formación innovación, cooperación, alianzas, clientes
Procedimientos	Liderazgo, Sentido de pertenencia, competencias esenciales, Cultura, vigilancia y adquisición tecnológica, reconocimiento de marca	Transferencia de conocimientos, motivadores, cooperación, patentes y clientes	
Motivadores	Liderazgo, formación innovación, cultura,	Procedimientos, patentes, reconocimiento de marca	Cooperación, nuevos productos

**Tabla 3** Correlación de los indicadores del capital estructural.

A partir de las correlaciones obtenidas indican que la identidad con la empresa o el sentido de pertenencia es fundamental para desarrollar la innovación tecnológica, ya que lo relacionan con 16 de los indicadores, obteniendo una relación significativa con un clima laboral que favorezca la innovación, con una cultura de aprendizaje, con el desarrollo de competencias individuales, con la autonomía en el puesto, con trabajos colaborativos, mostrando la relación con el capital estructural y relacional, además se aprecia una relación significativa con el número de clientes mayor al competidor más cercano como resultado del desempeño de sus procesos.

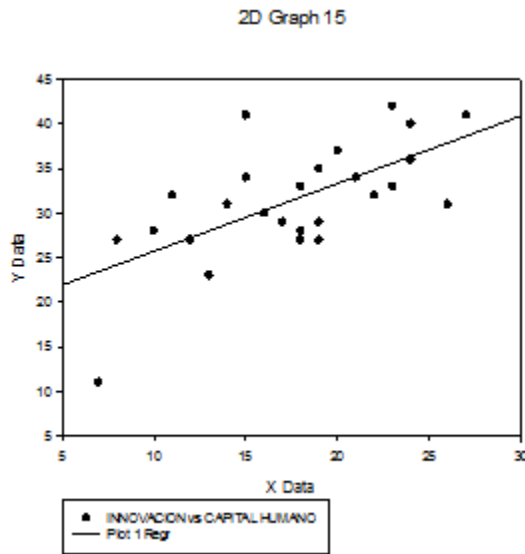
Por otro lado, las competencias individuales (dentro las que se encuentra la experiencia) mantienen relación significativa con un clima que facilite la innovación tecnológica.

Con el sentido de pertenencia y con la adquisición de tecnología de punta, pero no manifiesta relación alguna con la generación de procesos o productos nuevos o mejorados, aunque muestra una influencia negativa con las ideas innovadoras, por lo que no se puede afirmar que posee una influencia negativa con la innovación tecnológica, como lo establece Subramanian y Youndt (2005), en contraposición, la disposición a la colaboración, que presenta una correlación significativa con resultados de la innovación como reconocimiento de marca y la protección de patentes, sin embargo no es posible afirmar que poseen una relación negativa con la capacidad innovadora como lo exhibe Subramanian y Youndt (2005).

Una vez concluido el análisis correlacional, se procede a identificar si existe alguna tendencia entre las dimensiones del capital intelectual con la innovación tecnológica, por medio de la regresión lineal, que parte de la ecuación de la recta para establecerla relación o tendencia que existe entre los datos obtenidos, ésta tendencia puede ser positiva y creciente, o bien negativa y descendiente, curvilínea, o sin relación alguna, entre otros casos. Para establecer esta relación entre variables, se utilizó el Sigma Plot v. 13, obteniendo los gráficos que muestran el impacto a través de la relación lineal de las dimensiones del capital intelectual con la innovación en la empresa automotriz del Bajío.

### Impacto o relación entre el capital humano y la innovación tecnológica

La Figura 4, muestra las respuestas obtenidas acerca de los indicadores del capital humano como el sentido de pertenencia, la identidad con la empresa, las actitudes, los conocimientos y capacidades individuales en su impacto con los resultados innovadores.



**Figura 4** Linealidad entre el capital humano y la innovación. Fuente: Elaboración propia

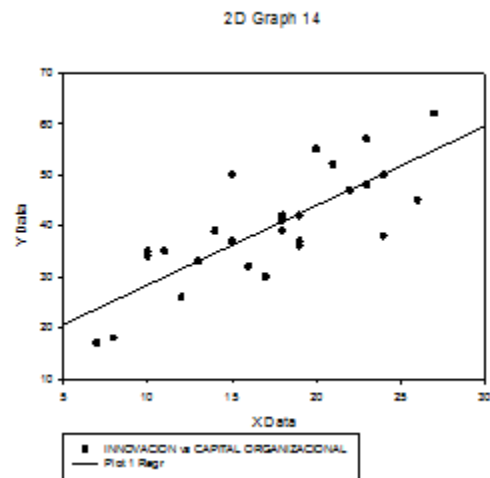
Aunque en la Figura 4, se observan dos puntos que se alejan de la recta, se puede concluir que si existe una relación lineal positiva, entre la innovación tecnológica y el capital humano ya que los datos proporcionados por los empleados se acercan a la recta de regresión, lo que indica que estas variables tienen una influencia lineal creciente, es decir su comportamiento significa que por cada incremento en el capital humano, también la innovación acrecentará.

De acuerdo al resultado, el capital humano posee una influencia positiva en la innovación tecnológica, en contraposición a lo expuesto por Subramanian y Youndt (2005) y aceptando los resultados obtenidos por Pizarro, Real y de la Rosa (2011), acerca de la influencia positiva y la importancia de capital humano en la innovación, lo que nos alinea a responder la pregunta: ¿Qué influencia ejerce el capital humano en la innovación tecnológica? Dando como respuesta, que el capital humano influye positivamente en la innovación tecnológica, aceptando la siguiente hipótesis.

Hipótesis alternativa 2: El capital humano influye positivamente en el desempeño innovador.

### Impacto o relación entre el capital organizacional y la innovación tecnológica.

Como se observa en la Figura 5, los datos presentan una clara relación lineal del capital organizacional con la innovación tecnológica, con tendencia al crecimiento.



**Figura 5** Relación entre capital organizacional e innovación. Fuente: Elaboración propia con base en datos de encuestas realizadas.

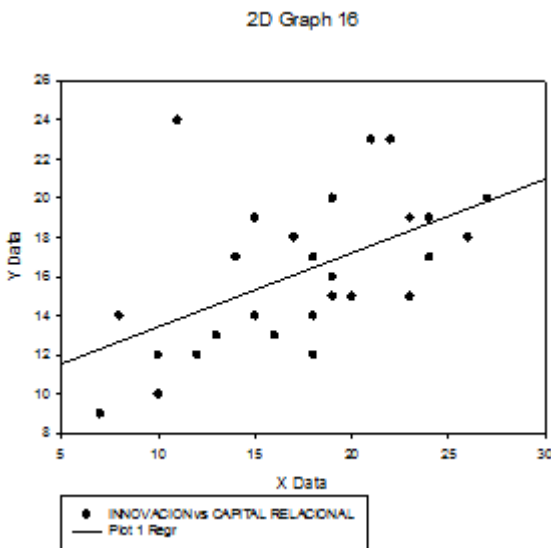
Por lo que se concluye que si se incrementa el capital organizacional, la innovación también se incrementa, debido a que están influenciados uno por el otro, estando de acuerdo con Subramaniam y Youndt (2005), en que el capital organizacional aumenta o posee una influencia creciente y positiva con las capacidades de innovación, así como con Mendoza y Valenzuela (2014) que indican la existencia de una relación lineal positiva entre el capital tecnológico (que se integra en el estructural) con los capacidades tecnológicas que facilitan la innovación, lo que permite responder a la pregunta.

¿Cuál es la influencia que ejerce el capital organizacional o estructural sobre la innovación tecnológica? Afirmando que poseen una influencia positiva y creciente, aceptando la,

Hipótesis alternativa 3: el capital estructural influye positivamente en la innovación.

**Impacto o relación entre el capital relacional y la innovación tecnológica.**

La Figura 6, presenta un punto que se aleja del modelo de regresión del capital relacional y la innovación, sin embargo, claramente se observa una relación lineal creciente entre los datos, confirmando lo que Subramaniam y Youndt (2005) aseveran, que la interacción (capital) social, influye positivamente en las capacidades de innovación, por lo que se infiere que a cada incremento del capital relacional también aumentan las capacidades de innovación, resultando en nuevos o mejores procesos o productos.

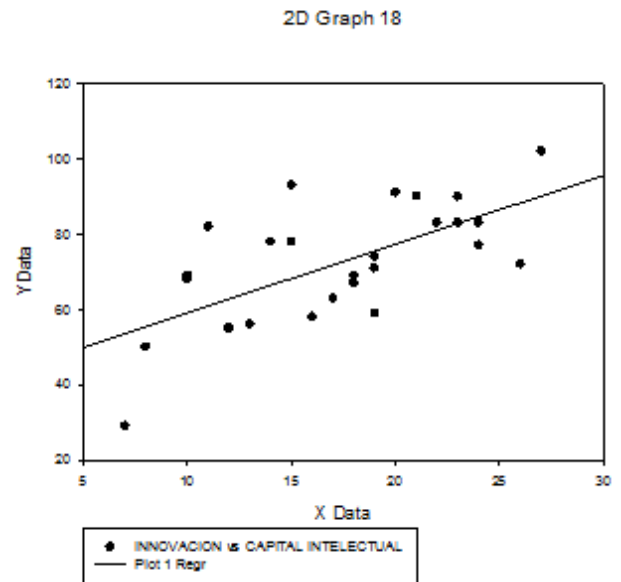


**Figura 6** Regresión entre capital relacional e innovación. Fuente: elaboración propia con base en datos de encuestas realizadas.

Lo anterior responde a la pregunta: ¿Qué influencia ejerce el capital relacional o social sobre la innovación tecnológica? Aceptando la, Hipótesis alternativa 4: El capital relacional influye positivamente en la innovación.

**Impacto o relación entre el capital intelectual y la innovación tecnológica.**

Como se menciona, si el capital intelectual se compone de capital humano, organizacional y relacional, y en todas se observa la linealidad y la relación positiva y creciente, entonces se confirma la influencia del capital intelectual con la innovación, acorde con Subramaniam y Youndt (2005).



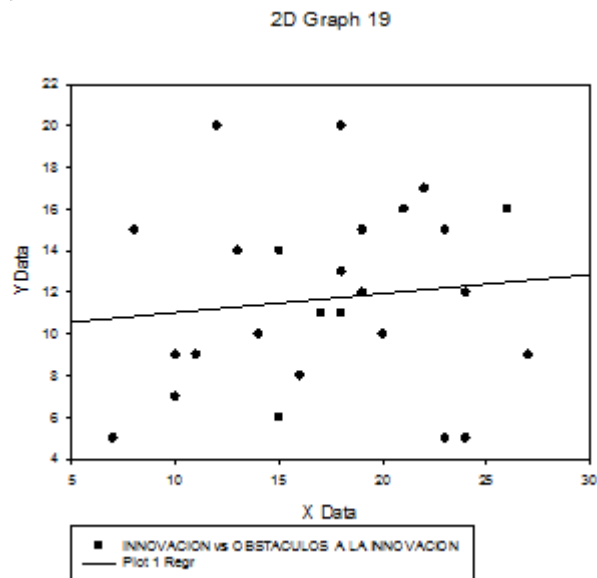
**Figura 7** Linealidad entre el capital intelectual y la innovación.

La Figura 7, confirma la tendencia positiva, por lo que se infiere que a cada incremento del capital intelectual le corresponde un incremento en la innovación, con lo que se da respuesta al cuestionamiento central ¿Qué impacto ejerce el capital intelectual en la innovación de la industria automotriz?. Aceptando la hipótesis central:

H1: El capital intelectual impacta en la innovación y lo hace de manera positiva y creciente.

### Impacto o relación entre los obstáculos a la innovación y los resultados innovadores.

Finalmente los indicadores utilizados para describir los obstáculos a la innovación no presentan una relación lineal, ni una correlación, como se observa en la Figura 8, sin embargo no se puede inferir la independencia entre estas variables por falta de pruebas.



**Figura 8** Relación entre innovación y obstáculos a la innovación. Fuente: elaboración propia con base en datos de encuestas realizadas.

### Conclusiones

Los resultados obtenidos en este estudio piloto, son el inicio de un estudio mas amplio, los cuales proporcionan la validez requerida al instrumento de medición empleado, al obtener un alfa de Cronbach igual a 0.847.

Por su parte las pruebas de correlación muestran cuales son los factores determinantes del capital intelectual que poseen un impacto sobre los indicadores de innovación tecnológica, adicionalmente el análisis de regresión múltiple refleja la influencia que ejerce el capital intelectual, con sus dimensiones (capital humano, capital estructural y capital relacional), sobre la innovación tecnológica, otorgando validez al método aplicado en base a la validación de las hipótesis planteadas en este estudio y las variables aceptadas, podemos señalar que sí es factible obtener evidencia del impacto, relación o influencia que el capital intelectual ejerce sobre los resultados de la innovación tecnológica. Con todo lo anterior podemos concluir que la posibilidad de anular los indicadores que miden los obstáculos a la innovación, a pesar de que se considera que no existen pruebas suficientes acerca de que éstos indicadores no representen un obstáculo a la innovación.

Esto nos permite investigar los medios de satisfacción que emplean las empresas para la los factores determinantes del capital intelectual que poseen un impacto sobre los indicadores de innovación tecnológica, que es el interés de esta investigación y poder proponer ideas para que se vaya fortaleciendo la generación del capital intelectual necesario para formar en el personal las competencias técnicas a trabajar en desarrollos tecnológicos y facilitarles metodologías para que pueden proteger a estos a través de diseños, modelos, marcas, franquicias, derechos para el desarrollo de la innovación tecnológica.

## Referencias

- Bontis, N. (2002) Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: Framing and advancing the state of the field in World Congress on Intellectual Capital Readings, Bontis, N. (Ed.), Butterworth-Heinemann, Boston, MA, pp13-56.
- Bontis, N., Keow, W.C. and Richardson, S. (2000) Intellectual capital and business performance in Malaysian industries, *Journal of Intellectual Capital*, Vol 1, No.1, pp85-100.
- Brooking A. (1996). *Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise*, 1ª ed. London: International Thomson Business Press. desde [http://148.204.211.134/polilibros/portal/polilibros/P\\_Terminados/DCI\\_V2/paginas/UNIDAD%20I/1421.html](http://148.204.211.134/polilibros/portal/polilibros/P_Terminados/DCI_V2/paginas/UNIDAD%20I/1421.html)
- Bueno, E. (1998). *Organización de empresas: Estructura, procesos y modelos*. Pirámide
- Burrell G and G Morgan 1979 *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*, Heinemann, pp 432
- Cea D'Ancona, M<sup>a</sup> Ángeles (1999) *La metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social*. Editorial Síntesis. Madrid. P 5,20-43,46
- Coombs, Joseph E. and Bierly III, Paul E. (2006). *Measuring technological capability and performance*. *R & D Management*. Vol. 36:4 p. 421-438
- Creswell, J. (1994). *Research Design. Qualitative and Quantitative Approaches*. Estados Unidos: SAGE Publications. p. 204
- Edvinsson, L. and Malone, M. (1997). *Intellectual capital: Realising your company's true value by finding its hidden brain-power*. Harper Collins. NY
- Edvinsson, L. and Sullivan, P. (1996). *Developing a model for managing intellectual capital*. *European Management Journal*. Vol 14:4. P. 356-364
- Edvinsson, L. y Malone, M.S., (1999). *El capital intelectual. Cómo identificar y calcular el valor inexplorable de los recursos intangibles de su empresa*, Grupo editorial Norma, Bogotá.
- Mendoza León, Jorge G; Valenzuela Valenzuela, Alejandro (2014). *Aprendizaje, innovación y gestión tecnológica en la pequeña empresa*. *Revista Contaduría y Administración*, 59 (4). Pags. 253-284.
- Montejano G. S., López, T. G.C. (2013) *Impacto del capital intelectual en la innovación en empresas: una perspectiva de México*. TEACS, Año 6, Num 13 p. 39-49
- Nasseri, T. (1976:28). *Knowledge Leverage: The ultimate advantage*. *Global Risk management network*. Consultado el desde <http://77www.brint.com/papers/submit/nasseri.htm>
- OECD (2006): *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos*
- OECD. (1999b). *The Knowledge-based Economy: Facts and Figures*. París, Francia: OECD.
- OECD. *The Knowledge-based Economy*. OECD. Paris. 1996.
- Páramo, R. T. (1999), *Social identity, telenovelas and the Reading process: ten case studies among Hispanics in Texas*, PhD Dissertation, Austin TX, The University of Texas



Pavez A. (2000) Modelo de Implantación de Gestión del Conocimiento y Tecnologías de Información para la Generación de Ventajas Competitivas.

Pávez Salazar, Alejandro Andrés (2000) Modelo de implantación de Gestión del Conocimiento y tecnologías de la información para la generación de ventajas competitivas. Dpto. Informática. Univ. Téc. F. Santa María (Valparaíso, Chile)

Pavón y Goodman (1981) mencionados en Castro Martínez, Elena (2002). Programa Formativo "Buenas prácticas en cooperación universidad-empresa". OTT CSIC Comunidad Valenciana. (Valencia, España).

Piatier (1987) mencionados en Castro Martínez, Elena (2002). Programa Formativo "Buenas prácticas en cooperación universidad-empresa". OTT CSIC Comunidad Valenciana. (Valencia, España), obtenido desde <http://www.campus-oei.org/ctsi/catarg/Tema0101ECM.pdf>

Porter, Michael E. (2007). Competitive Strategy, Copyright 2007 Online Executive Education.

Roos, G. and Roos J. (1997). Measuring your company's intellectual performance. *Mong Range Planning*. Vol. 30;3. P. 413-326

Solleiro, José Luis; Castañón Rosario. (2004). Gestión del capital intelectual en Centros de Innovación y Desarrollo. *Economía Informa*, Num 330, octubre 2004.

Stewart, t. (1999). *Intellectual Capital: The new wealth of organizations*, EEUU doubleday

Stewart, T.A. (1997) *Intellectual capital: The new wealth of nations*, Doubleday, New York.

Stewart, Thomas A. (1998). *Intellectual Capital: the New Wealth of Organizations*. Doubleday, New York.

Subramaniam, Mohan, Youndt, Mark A. (2005). The Influence of Intellectual Capital n The Types of Innovative Capabilities. *Academy of Management Journal*, Vol. 48, No. 3, 450–463.

Sveiby, Karl Erik. 1997. *The new Organizational Wealth: Managing and Mesasuring Knowledge-Based Assets*. Berrett-Koehler. San Francisco.

Tejedor, B., & Aguirre, A. (1998). Proyecto Logos: Investigación relativa a la Capacidad de Aprender de las Empresas Españolas. *Boletín de Estudios Económicos*, (64)

Wiig, K.M. (1995), *Knowledge Management Methods: Practical Approaches to Managing Knowledge*, Arlington, TX.

Wu, Chia-Huei; Parker Sharon K; and J. de Jong, Jeroen P. (2014). Need for cognition as an antecedent of individual innovation behavior. *Journal of Management*. Vol. 40 No. 6, pags: 1511–1534

## Sustentabilidad de los servicios bancarios en México: el caso de las tarjetas de crédito y su efecto en el bienestar de las familias

NERI, José\*†, LÓPEZ, Sergio

*Universidad de Colima*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

En agosto de 2014 los bancos mexicanos tenían en circulación más de 9 millones de tarjetas de crédito otorgadas a personas físicas, con saldo de crédito promedio de 12.2 miles de pesos, y sujetas a una tasa de interés promedio 30.3% más IVA. No obstante que el uso de tarjetas tiene efectos económicos y sociales negativos, aún en países con tasas de interés menores al 14 por ciento, el gobierno mexicano mantiene una postura indiferente. Con el fin de impulsar el interés por el problema en México en la academia, el presente trabajo propone dos modelos de dinámica de sistemas para el estudio de la sustentabilidad de largo plazo del servicio de tarjetas de crédito, basado en información obtenida de 129 familias. El análisis resalta un impacto preocupante de las prácticas bancarias en el bienestar familiar, por lo cual se proponen políticas públicas que toman en cuenta factores psicológicos de los tarjetahabientes, gestionar la disponibilidad de microdatos para estudios independientes, y promover prácticas bancarias sustentables en el largo plazo.

**Tarjetas de crédito, empresas sustentables, bienestar familiar, políticas públicas.**

### Abstract

In August 2014, Mexican banks were in circulation more than 9 million credit cards issued to individuals, with an average balance credit of 12.2 thousands of Mexican pesos, and subject to an average interest rate of 30.3% plus VAT. Although card use has negative economic and social effects, even in countries with lower interest rates to 14 percent, the Mexican government maintains an indifferent stance. To boost interest in the problem in Mexico at the academy, this paper proposes two models of dynamic systems for the study of long-term sustainability of credit cards service, based on information from 129 families. The analysis highlights a worrying impact of banking practices in family welfare and therefore public policies that take into account psychological factors cardholders are proposed to manage the availability of microdata to independent studies, and promote sustainable banking practices in the long term.

**Credit cards, sustainable enterprises, family welfare, public policies.**

**Citación:** NERI, José, LÓPEZ, Sergio. Sustentabilidad de los servicios bancarios en México: el caso de las tarjetas de crédito y su efecto en el bienestar de las familias. *Revista de Administración y Finanzas* 2015, 2-2:400-418

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: jlnerito@ucol.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

Según cifras del Banco de México a febrero de 2014, los intermediarios financieros tenían otorgadas 16.2 millones de tarjetas de crédito, con un saldo vigente de 248.3 miles de millones de pesos, saldo que creció en promedio el 12.8% en los últimos tres años. Las tarjetas de crédito han sido calificadas por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios y Servicios Financieros, CONDUSEF, como un excelente medio de pago (PROFECO, 2011), que ayuda a administrar mejor el dinero, aun cuando en 2014 dicho organismo recibió 2.4 millones de reclamaciones de los usuarios, de las cuales el 12% corresponde a intereses y comisiones no reconocidas (CONDUSEF, 2015 marzo). Al igual que la CONDUSEF, otros organismos del gobierno mexicano que tendrían como función la guía del tarjetahabiente, como la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y el Banco de México (BANXICO) divulgan información que en general se inclinan a promover el uso de las tarjetas de crédito.

En concordancia con lo anterior, el análisis de la información que las organizaciones citadas divulgan, muestra que el papel de las autoridades se restringe a recomendar a los usuarios cómo utilizar adecuadamente las ventajas del producto, y atender las quejas o litigios que surjan cuando se presenten situaciones de incumplimiento de contratos entre las partes. Dicho comportamiento parece descansar en la confianza en una “mano invisible” que, a través de una multitud de individuos, al buscar beneficios para sí mismos genera resultados eficientes y socialmente óptimos (Basu, 2011 p.16), así como con el pensamiento neoliberal de que la economía funciona mejor sin la interferencia gubernamental.

Además, BANXICO, CONDUSEF Y PROFECO parecen apelar al consumidor racional, quien tiene una educación financiera que le permite tomar decisiones para su bienestar con perspectivas de largo plazo. Así, en un tono de normalidad, se argumenta que sólo al 7% de las tarjetas de crédito vigentes se aplican tasas de interés superiores al 50% (BANXICO, 2014, febrero).

En México, al igual que en otros países, los bancos no proporcionan información estadística sobre cartera vencida de tarjetas de crédito y, considerando la aparente inexistencia de un problema, la búsqueda de investigación académica no reveló estudio empírico sobre el tema. Sin embargo, en países como EE. UU. y Reino Unido se han venido realizando investigaciones desde diferentes enfoques, que revelan efectos preocupantes de las prácticas bancarias. En efecto, se ha advertido que en su afán de alcanzar ganancias ilimitadas, los emisores de tarjetas han impulsado un consumismo irracional (Rougeau, 1996), que perpetúan el ciclo de desigualdad y que éste se empeora, por lo que existe un problema que requiere atención por parte de las agencias regulatorias (Scott, 2007). Existe también preocupación sobre los problemas que enfrentan las familias por el incremento de sus deudas, y que la información sobre las causas que determinan dicho incremento son escasas (Brown, Garino, Taylor y Price, 2005).

El presente trabajo presenta un estudio exploratorio que busca impulsar el interés de los investigadores sobre el tema. A partir de encuestas aplicadas a 129 familias de estudiantes de licenciatura, el estudio analiza la sustentabilidad de las prácticas bancarias del servicio de tarjetas de crédito, por su efecto en la economía familiar y en el bienestar social.

### **Elección racional y factores psicológicos de los tarjetahabientes.**

En EE.UU. e Inglaterra se han realizado estudios sobre los factores que determinan el uso de las tarjetas de crédito por los integrantes de las familias, cuyos resultados se alejan de las propuestas de la teoría de la elección racional, la cual predomina en el pensamiento microeconómico actual.

De acuerdo con la teoría de la elección racional (Levin y Milgron, 2004), la toma de decisiones a nivel individual resulta de un proceso de determinar las opciones disponibles, para seleccionar, entre ellas, aquella que maximice una función de utilidad con valores reales. De esta manera, la decisión de utilizar el crédito sería resultado de calcular el costo de disfrutar un bien satisfactor ahora, utilizando una tasa de descuento, lo que implica un grado de preferencia por el disfrute inmediato de un beneficio (Frederick, Loewenstein y O'Donoghue, 2002).

Si bien se han encontrado evidencias empíricas de que los consumidores llegan a considerar la inflación o la tasa de interés como medida de su preferencia por el tiempo (Krupka y Stephens Jr., 2013), una revisión de estudios empíricos realizado por Tanaka y Nurooka (2012) reveló que con frecuencia la gente es inconsistente en el valor que asigna al tiempo del consumo, en lo cual coinciden otros estudios (Apesteguía y Ballester, 2010; Ghosal y Dalton, 2013); se ha encontrado también que la existencia de expectativas financieras optimistas impacta positivamente el monto del crédito utilizado (Brown, Garino, Taylor y Price, 2005). Además, el manejo opaco y complejo de la información por los bancos constituye un obstáculo para que el consumidor logre algún nivel de maximización de la utilidad (Hastings, Madrian y Skimmyhorn, 2012), como lo propone la teoría de la elección racional.

Se ha argumentado también que para los usuarios es difícil comparar entre diferentes tarjetas, por la multiplicidad de características que ellas pueden tener (Negrín y O'Dogherty, 2004).

Adicionalmente, la aplicabilidad de la teoría de la elección racional depende del nivel de educación financiera de los tarjetahabientes, el cual se considera insuficiente aún en países desarrollados (OECD, 2014; Perry y Morris, 2005). Se ha encontrado evidencia empírica de que, en forma parcial, la propensión a endeudarse disminuye con el aumento de la educación financiera (Perry y Morris, 2005; Disney y Gathergood, 2012) y, en el caso del Reino Unido, se encontró que su efecto es menor que la falta de autocontrol. Conviene anotar que no existe evidencia de que la educación provea los conocimientos que eviten los errores financieros en que incurren los consumidores porque, fundamentalmente, el concepto "educación financiera" tiene diferentes significados (Hastings, Madrian y Skimmyhorn, 2012).

Entre las investigaciones que buscan explicar la utilización de tarjetas de crédito, destacan aquellas que indagan factores de la psicología de los tarjetahabientes, como las teorías de la actitud a partir de las cuales Chien y Devaney (2001) diseñaron un índice de actitudes que mostró tener una relación positiva con el saldo de las tarjetas de crédito en los EE.UU. Se ha identificado también el incremento en deuda por conductas de impulso (Ottaviani y Vandone, 2011), vocablo que quiere decir "sin reflexión o cautela" según lo define la Real Academia Española, particularmente en el caso de personas con estudios de tipo universitario (Wood, 1998); lo mismo sucede en el caso de individuos que responden en forma compulsiva (vocablo utilizado en Psicología, porque obedecen a impulsos irresistibles, según la Real Academia Española).

En el caso de las personas jóvenes (Dittmar, 2005). En dirección parecida puede calificarse el estudio de Gathergood (2012) quien encontró mayor falta de autocontrol en el caso de sobreendeudamiento, y a la aversión a las deudas, que se relaciona con el sentir desagradable del pago, pero cuya ausencia genera un estímulo hacia el gasto (Prelec y Lowenstein, 2004), o el efecto de “locus de control” –concepto que se refiere a la creencia de que lo que le sucede al individuo es resultado de sus habilidades y acciones- en el gasto (Perry y Morris, 2005).

Un estudio de Castronova y Hagstrom (2004) propone que la demanda de tarjetas de crédito se desarrolla por etapas: en la primera los usuarios buscan contar con límites de crédito y en la segunda disponen parcialmente del crédito; posteriormente, una importante proporción de deudores incurren en gastos excesivos solo porque se les otorga crédito con demasiada facilidad, aun cuando no tengan la capacidad para cubrir los créditos (Scott III, 2007).

### **Cartera vencida de tarjetas de crédito**

Por lo general los bancos no revelan cifras de cartera vencida de tarjetas de crédito, pero el examen de estudios aislados sobre el tema permiten vislumbrar la existencia de un problema que vale la pena estudiar. Por ejemplo, en investigación realizada en el Reino Unido relativo a familias de bajos ingresos (Bridges y Disney, 2004), que poseían en promedio 1.6 tarjetas de crédito por familia, se encontró que el 5.54% de las familias (N=1,463) no tenían capacidad para pagar el mínimo requerido de sus tarjetas de crédito. Por otra parte, según cifras del Sistema de Reserva Federal de los EE.UU. (FRS, 2012), en el año 2010 el 22.0% de las familias estaban atrasados por más de 60 días en los pagos mínimos de sus tarjetas, porcentaje superior al de 2007 de 13.8%.

En países como EE. UU. y Reino Unido se han estudiado las causas por las cuales las familias incurren en problemas para pagar sus tarjetas de crédito, y se le considera un fenómeno complejo (Dunn y Kim, 1999), pero un factor que puede ser importante es el crecimiento del gasto de las familias, que desde la década de 1980 ha excedido en forma consistente y significativa al ingreso (Grow y Epstein, 2007). Respecto a las variables financieras que explican en mayor medida que las familias incumplan en sus pagos de tarjetas, Dunn y Kim (1999) encontraron evidencia empírica de tres variables: (1) la razón matemática entre el pago mínimo requerido por las tarjetas versus el ingreso de las familias, (2) el porcentaje de las líneas de crédito utilizadas y (3) el número de tarjetas en han utilizado el límite total de crédito.

Si bien los bancos no publican cifras de cartera vencida de tarjetas de crédito, en el caso de los EE.UU. un indicador indirecto puede ser el incremento del 500% en el número de quiebras individuales observado entre 1980 y 2005, que pasó de 288,000 a 1.5 millones por año (White, 2007), que el autor atribuye precisamente al rápido crecimiento de la deuda de tarjetas de crédito, que se incrementó del 3.2% al 12.5% respecto a la mediana del ingreso familiar. En el mismo sentido, solo en el año 2001 los jueces autorizaron el arresto de 5,000 deudores, por deudas hasta de apenas 250 dólares (LeBaron y Roberts, 2012). La gravedad del problema de los deudores lo atribuyen Westrich y Bush (2005) a que los cargos de los bancos son altamente caros y a la opacidad de los términos y condiciones de los contratos.

En el caso de México no se encontraron investigaciones comparables sobre el tema, lo cual puede atribuirse a la falta de disponibilidad de microdatos, de encuestas oficiales o de los propios bancos.

La información estadística disponible que los autores consideran de mayor relevancia, es la que publica bimestralmente la Comisión Nacional Bancaria y de Valores CNBV, la cual consiste en datos agregados de cartera vencida a partir de junio de 2011; dicha información no parece haber sido objeto de análisis independiente.

### **Sustentabilidad y responsabilidad social de la banca.**

En los últimos años se ha observado en las empresas una atención creciente a la inclusión de objetivos de sustentabilidad y responsabilidad social en la operación empresarial (p.e. Corporate Knights <http://www.corporateknights.com/>). El concepto “sustentar” es definido por la Real Academia Española (<http://www.rae.es/>) como “conservar algo en su ser o estado”, mientras que la traducción inglesa amplía el significado “a ser capaz de continuar por un largo tiempo al mismo nivel o más, y a usar métodos que no dañen al ambiente”.

En particular, una administración sustentable debería enfatizar los objetivos de largo plazo de la empresa, y no solamente las utilidades de corto plazo; además, se esperaría la inclusión de objetivos de responsabilidad social. En efecto, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD por sus siglas en inglés) a la que pertenece México, argumenta que las prácticas sustentables de negocios tienen como un fin primordial restaurar la confianza en los mercados y en las instituciones, con una visión de futuro; dichas prácticas tendrían como objetivo reemplazar o conservar la riqueza entre sus diferentes componentes; además, el desarrollo sustentable debería integrar los objetivos económicos, sociales y del ambiente, así como juntar las aspiraciones y capacidades del gobierno.

La sociedad civil y el sector privado para crear una visión de futuro (OECD, 2001). En otro documento la misma organización agregó que, para la sustentabilidad del bienestar de la generación actual y de las futuras generaciones, los gobiernos deberían desarrollar tareas de obtener datos y analizarlos para la coordinación de políticas públicas, que les permitan liderar los cambios necesarios (OECD, 2008).

A partir de las propuestas de la OECD referidas, así como en estudios académicos independientes (Moir, 2001; Campbell, 2007) se enfatiza la importancia de incluir en los objetivos empresariales la responsabilidad social CSR (Corporate Social Responsibility por sus siglas en inglés), cuyo monitoreo estaría a cargo de organizaciones sociales, de inversionistas institucionales y de la prensa. No obstante la importancia relevante del tema, por ahora son aislados los casos de bancos que han incluido aspectos de responsabilidad social dentro de sus objetivos, como es el caso de Scotiabank, con sede en Canadá y con operaciones en México (<http://www.scotiabank.com/ca/en/0,,378,00.html>) o el Commerce Bank, en los EEUU (<http://www.commercebank.com/about/social-responsibility/>), si bien sus objetivos no llegan a abordar el tema del impacto social que pueden tener sus productos.

Por otra parte, se ha propuesto que el desarrollo de la banca es un predictor del crecimiento económico en el largo plazo (Levine y Zervos, 2008), pero también que en las tres últimas décadas del siglo XX se registraron 117 crisis bancarias sistémicas (Caprio y Klingebiel, 2003), influenciadas por las prácticas de negocios de la banca, y que afectaron tanto a depositantes como a deudores. Por consiguiente, no parece ser superfluo estudiar la sustentabilidad de las prácticas bancarias en materia de tarjetas de crédito en México, toda vez que en otros países se han encontrado efectos sociales preocupantes.

### Prácticas bancarias en tarjetas de crédito.

La literatura académica sobre las prácticas bancarias en materia de tarjetas de crédito en México es muy escasa, pero los estudios realizados en los EE. UU. y Reino Unido pueden servir de referencia para estudios sobre otros países, toda vez que las prácticas administrativas de dichos países han servido de modelo al resto del mundo (Fatehi y Sanchez, 2015). Conviene destacar estudio sobre México de Negrín y O'Doherty (2014), que analiza la competencia entre emisores de tarjetas de crédito bancarias, y observa que las tasas de interés son altas e inflexibles en el corto plazo, y que existe un poder de mercado amplio y creciente.

En su revisión de la literatura sobre teoría bancaria, Boyd y De Nicolo (2005) encontraron evidencias de que los bancos prefieren elegir alternativas de negocio riesgosas, con el interés de lograr mayores utilidades. Así, en un entorno en que las fuerzas del neoliberalismo se incrementaban en los EE.UU. (Giroux, 2002), se estuvo generando una explosión de oferta de tarjetas de crédito pre-aprobadas a los trabajadores pobres (Grow y Eptstein, 2007); tales prácticas han impulsado un consumismo irracional, que ha permitido a la banca acumular cantidades masivas de riqueza, toda vez que desde la década de 1970 no se han fijado tasas de interés límites (Soederberg, 2013). El problema se agrava porque los bancos impulsan a los usuarios de tarjetas de crédito a asumir mayor deuda, y una vez que logran dicho objetivo, incrementan la tasa de interés y los límites de crédito, aumentando la posibilidad de que el deudor no pueda pagar el adeudo rápidamente (Scott III, 2007).

Se ha sugerido que el cobro de tasas de interés elevadas que aplican los bancos en los EE. UU. se justifica por tratarse de clientes de alto riesgo, pero no obstante sus utilidades son consideradas como muy altas.

Con una tasa de retorno promedio sobre activos en 2004 del 4.5 por ciento, la más alta desde 1988, con tasas promedio al cliente de 12.11 por ciento y la más alta del 20.25 por ciento (Westrich y Bush, 2005); en el mismo sentido Ausubel (1991) proponía que las tasas de interés que aplicaban los bancos en las tarjetas de crédito eran persistentemente de tres a cinco veces la tasa de retorno promedio de la banca, y citaba el ejemplo de un banco americano que aplicaba una tasa del 18.6 por ciento, que después de costos obtenía un rendimiento del 4.8 por ciento. Por otra parte, en 1988 se observaban niveles de tasas diferentes entre países que variaban desde 13.5 por ciento en los EE. UU., entre 18 y 22 por ciento en España, y del 18 al 24 por ciento en Italia (Worthington, 1988). En el caso de México el nivel de las tasas de interés que reporta el Banco de México, para clientes "no totaleros" de los bancos de la muestra, fue del 30.3 por ciento en promedio, pero al agregar el IVA aplicable la tasa se incrementa al 35.1 por ciento (BANXICO, 2015, agosto). Las tasas citadas incluyen el efecto de promociones de meses sin intereses que, si se excluyen, resultan en una tasa ponderada del 42.2 por ciento incluyendo el IVA, tasa tres veces superior al 13.68 que se aplicaban en los EE. UU. en diciembre de 2014 (Federal Reserve, 2015, May); aún más, en el mes de mayo de 2015 un banco aplicaba una tasa del 89.1 por ciento más IVA (CONDUSEF, 2015, mayo).

Debe considerarse también que el crédito de tarjetas en los EE. UU. creció a una tasa de casi el 8 por ciento anual durante un periodo de 10 años (Scott III, 2007) y en el Reino Unido se duplicó en el periodo de 1983-1995 aunque desde 1983 una de cada 8 familias pobres tenía un adeudo del doble de su ingreso (Bird, Hagstrom y Wild, 1997). Dicho crecimiento habría impulsado en forma importante el crecimiento de la economía, pero con el riesgo de un rebote posterior.

Lo cual sería contrario al propósito internacional creciente de lograr un nivel de consumo sustentable (Cohen, 2007).

Se ha advertido sobre el impacto de las tarjetas de crédito en la crisis financiera de 2008 en los EE.UU. (De Neve y Fowler, 2014) y que las cifras oficiales sobre tarjetas de crédito pueden ser inconsistentes, lo cual es indicativo de la necesidad de mayor investigación sobre el tema.

### **Políticas públicas en tarjetas de crédito bancarias.**

En México predomina la suposición de que los tarjetahabientes actúan conforme lo propone la referida teoría de la elección racional, y aplican siempre su capacidad para tomar decisiones favorables a su bienestar en el corto y en el largo plazo, lo cual se infiere a partir de las publicaciones de organizaciones gubernamentales involucradas en el asunto. En efecto, las cinco organizaciones gubernamentales que podrían tener acceso a datos para un análisis crítico del papel de la banca permanecen en silencio relativo:

(1) Banco de México. En extensos análisis trimestrales (p.e. BANXICO, 2014, feb 4), solo informa datos agregados de clientes que se encuentran al corriente, que aparentemente los bancos proporcionan a discreción, con el fin de que “los usuarios cuenten con información que les permita comparar el costo que cobran las instituciones de crédito”. En relación a las tasas de crédito, observan que “La proporción de la cartera que se otorga a tasas altas fue relativamente pequeña, en febrero de 2014 solamente el 7.0 por ciento de la cartera se otorgó a tasas mayores al 50 por ciento” y que la Tasa de interés Efectiva Promedio Ponderada (TEPP) se incrementó al 24.1 por ciento. Aunque el tono de comunicación sugiere algo normal, la mayor tasa reportada por Westrich y Bush (2005) en los EE. UU. era del 20.25%.

(2) Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). Publica regularmente informes sobre las reclamaciones que recibe de los usuarios, y en marzo de 2014 informaba con tono discreto que “El principal producto reclamado ante los bancos es la tarjeta de crédito: en 2014 fueron 2.4 millones de un total de 4.4 millones de reclamaciones” y en sus conclusiones no se alude al nivel de las tasas de interés no obstante que, según el propio informe, el CAT cobrado en 2014 por los bancos emisores de tarjetas bancarias resulta en un promedio del 54.91%, sin compararlo con tasas de otros productos ni expresar alguna consideración sobre su relevancia (CONDUSEF, 2014 julio).

La CONDUSEF también proporciona información de algunos tópicos sobre las tarjetas de crédito a través de un portal de internet ([www.buro.gob.mx](http://www.buro.gob.mx)), el cual puede ser útil para los consumidores con interés y capacidad para administrar el uso de sus tarjetas de crédito. Sin embargo, no ofrece información de panel para apoyar un análisis formal del asunto.

(3) Procuraría Federal del Consumidor (PROFECO). Ésta organización gubernamental tiene por misión proteger los derechos de los consumidores, garantizando relaciones comerciales equitativas que fortalezcan una cultura de consumo responsable. Sin embargo, no parece haber detectado que el servicio de tarjetas de crédito se dé alguna situación contraria a sus fines. En este sentido, la información que publica en su página web revela un rol de promotor de las tarjetas de crédito, al calificarla como un “excelente instrumento” que conviene utilizar (PROFECO, 2011).



(4) Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). A partir del año 2011 ésta organización publica información de panel de datos bimestrales agregados con variables tales como el saldo dispuesto, reservas creadas, monto de pagos, tarjetas otorgadas, pérdidas esperadas, meses de atraso y otras (CNBV, 2015, diciembre). Sin embargo, la organización no publica análisis comentado de la información, la cual tampoco parece haber sido objeto de análisis externo con alguna profundidad.

(5) INEGI. En 2012 publicó los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) disponible en microdatos, que revela cuáles gastos se pagaron mediante tarjeta de crédito. Sin embargo, no contiene otros datos para enriquecer el estudio del tema que nos ocupa.

La investigación formal realizada en otros países aporta elementos para cuestionar el rol de indiferencia de las autoridades regulatorias Mexicanas, ante las prácticas bancarias que afectan el desarrollo económico. En efecto, se ha argumentado que el modelo neoclásico no explica el rol que juegan los bancos en las decisiones de gasto y utilización del crédito, debido a que, para aumentar sus utilidades, los bancos tienden a incrementar el consumo y los gastos impredecibles, cuyo efecto se ve agravado porque los bancos reaccionan aumentando los límites de crédito, las tasas de interés y las comisiones, lo cual a su vez incrementa la probabilidad de que los deudores no puedan pagar su deuda como lo habrían esperado (Scott III, 2007).

Conviene revisar la actitud complaciente y cómoda de las autoridades mexicanas insertada en el modelo neoliberal, que asume que las familias actúan racionalmente, no obstante las evidencias que se apartan de dicho modelo.

Estudios en otros países revela, por ejemplo, que si bien los factores demográficos pueden predecir adecuadamente las categorías de deuda, los deudores tienen horizontes de tiempo más cortos que los no-deudores, y que las variables psicológicas y de comportamiento tienen un efecto importante en las decisiones de los deudores (Lea, Webley y Walker, 1995). En línea con lo anterior Chien y Devaney (2001) refieren teorías que puntualizan que el comportamiento de los usuarios de tarjetas de crédito puede predecirse mediante la actitud; advierten que no existe consistencia entre lo que la gente cree y su comportamiento, y que el comportamiento dependerá del nivel de involucración del usuario y si éste distingue con claridad los elementos que están en juego. Además, se advierte que las personas que tienden a vivir el presente tienen mayor inclinación en incurrir en la utilización de las tarjetas de crédito (Meier y Sprenger, 2009).

Debe tomarse en cuenta también el impacto que puede tener la regulación insuficiente en las características de oferta y operación de tarjetas de crédito desde el punto de vista social y del bienestar. Por ejemplo, ya en los 90's se advertía en los EE.UU. un incremento desproporcionado en la utilización de tarjetas de crédito por familias pobres (Bird, Hagstrom y Wild, 1997), se puntualizaba que los no-deudores utilizan otros servicios financieros y tienen mayor educación en el manejo del dinero, mientras que los deudores tienen horizontes de tiempo cortos (Lea, Webley y Walker, 1995; Tanaka y Nurooka, 2012 respecto a Japón).

### Metodología a desarrollar

El estudio se basa en información obtenida de 129 familias de alumnos que cursan estudios de licenciatura en Contabilidad y Administración en una universidad pública del centro-occidente de México, mediante cuestionarios aplicados por los estudiantes a sus propias familias.

La participación de los estudiantes para acceder a la información se consideró conveniente por la naturaleza privada de los datos, y por la capacidad de los estudiantes de consultar los estados de cuenta de las tarjetas, considerando las condiciones de inseguridad existentes, que dificultan obtener información confiable mediante encuestas abiertas.

Puede argumentarse que la muestra tiene características de ser “dirigida” y de ser “dirigida hacia el sujeto” como define Heckathorn (1997) que son enfoques apropiados para poblaciones difíciles localizar, y cuando existen incentivos para que el entrevistado responda un cuestionario. En el presente caso, los estudiantes tuvieron como “incentivo” el interés de colaborar con un maestro que contribuye a su educación y, para las familias, en apoyar a su hijo o hija en el estudio de un tema importante para su formación.

Se utilizó un cuestionario que permitió obtener 59 datos, de los cuales 57 tienen relación directa con las tarjetas de crédito y solo dos se refieren a características familiares: número de integrantes que trabajan y monto de los ingresos familiares. Se preguntó información específica relativa a los seis meses anteriores, respecto a si poseía tarjetas de los seis principales bancos emisores y, en su caso, el límite de crédito, el Costo Anual Total (CAT), si paga el saldo total cada mes, el número de meses que no pagó el total y si le cargaron comisiones. Otras preguntas incluyeron el monto sobre el cual venía pagando intereses en forma continua, si no les gusta tener adeudos, y si se encontraban en el Buró por incumplimientos (se refiere a las familias que consideran que, si solicitan un nuevo crédito o tarjeta, les será negado por haber incurrido en atraso mayor de un mes en los pagos regulares de sus adeudos).

El presente estudio es de tipo exploratorio (Schwab, 2005 p.294), porque intenta descubrir relaciones entre variables que no han sido suficientemente estudiadas, que apoyan la generación de dos hipótesis generales que se refleja en sendos modelos de Dinámica de Sistemas: 1) La sustentabilidad de la tarjeta de crédito como servicio financiero, en el corto y mediano plazos, se apoya en una rentabilidad que depende del uso creciente del crédito y/o el cobro de altas tasas de interés, que se aprovechan las deficiencias humanas en la toma de decisiones, aunque deviene en la quiebra financiera gradual de un creciente número de familias; 2) Las prácticas bancarias que impulsan el consumismo reducen el nivel de bienestar de las familias, debido a la disminución de su capacidad de compra, por los efectos del pago de intereses y las quiebras financieras de las familias.

### Resultados y discusión

En la Tabla 1 se presentan algunos indicadores estadísticos básicos obtenidos mediante la encuesta, de utilidad para el estudio de la utilización de las tarjetas de crédito en México. Destaca en primer lugar el porcentaje de familias que pagan intereses, que en el caso de la muestra obtenida alcanza el 48.1 por ciento, cifra que se puede comparar con el porcentaje de tarjetas en el mismo año del 56.4 por ciento (BANXICO, 2014, agosto) y con el 44 por ciento en los EE.UU. (Sprenger y Stavins, 2008). La muestra también sugiere que el 79.1 por ciento de familias de México posee tarjetas de crédito, porcentaje superior al 68.0 por ciento en los EE. UU. en 2010. Al mismo tiempo, las familias que pagan el total del adeudo de sus tarjetas cada mes, que en México se identifican como “totaleros”, en la muestra representan el 31.0 por ciento, nivel cercano al 33.2 por ciento del número de tarjetas publicado por el Banco de México.

Estadístico que parece reflejar una menor capacidad de las familias mexicanas para administrar sus finanzas, toda vez que en los EE. UU. el 56.4 por ciento de los tarjetahabientes paga el total cada mes (FRS, 2012).

En la Tabla 2 se muestran estadísticos a nivel tarjetas, en el que destaca que el CAT estimado mediante la encuesta se acerca más a la Tasa Efectiva Promedio Ponderada (TEPP) que publica el Banco de México (BANXICO, 2014, agosto). Para efectos de comparación, en cada uno de los registros se añadió un campo en el que se anotó el nivel CAT aplicable publicado por el Banco de México correspondiente al límite de crédito reportado por el encuestado.

	n	%
Familias encuestadas	129	100
Informaron ingreso familiar	126	97.7
Informaron no estar en el Buró de Crédito	117	90.7
Tienen tarjetas	102	79.1
Usaron tarjetas	83	64.3
Pagan intereses	62	48.1
Informaron monto adeudo sobre el que pagan intereses	104	80.6
Les ofrecieron tarjetas nuevas	79	61.2
Aceptaron nuevas tarjetas	43	33.3
Cancelaron tarjetas	36	27.9
No le gustan las tarjetas	40	31.0
No le gustan las tarjetas pero las usan	19	14.7
Proporcionaron CAT	20	15.5
Informaron comisiones pagadas	17	13.2
Totaleras (pagan cada mes el total)	40	31.0
En Buró de crédito	9	7.0

**Tabla 1** Características básicas de los datos. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta de 2014.

Es conveniente aclarar que el Banco de México especifica que el TEPP toma en cuenta las promociones sin intereses, pero tanto el TEPP como el CAT no incluyen el IVA que se cobra sobre los intereses aplicados. Conviene resaltar que en México, para el tarjetahabiente, la tasa de interés efectiva (incluyendo el IVA) resulta en promedio tres veces superior al 13.0 por ciento que se cobra en EE. UU. (FRS, 2012).

Se ha propuesto que los niveles elevados en las tasas de interés podrían justificarse por la existencia de un mayor riesgo para el Banco, por no contar con garantías reales (Dunn y Kim, 1999), pero los bancos o los gobiernos no han revelado información que permita una evaluación externa de tal riesgo, lo cual ha permitido a los bancos extraer los mayores rendimientos (Soederberg, 2013).

	Promedio	DesvEst
Límite de crédito	49	78.7
CAT (encuesta)	32.1	13.3
CAT aplicable (BANXICO 2014 agosto)	41.1	10.2
Tasa efectiva promedio ponderada TEPP BANXICO (2014 agosto)	30.3	n.d.

**Tabla 2** Estadísticos relativos a las tarjetas de crédito (N=178). Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta de 2014 y de cifras publicadas por el Banco de México.

La información que el Banco de México ha revelado sobre las tarjetas de crédito corresponde solamente a tarjetas de crédito que se encuentran al corriente, en forma agregada, que clasifica en dos apartados: clientes “totaleros” y clientes “no totaleros”; en el presente estudio, cuyo análisis se efectuó a nivel familia, a las familias que no pagan el total se etiquetan como “Pagan intereses”. En los estadísticos obtenidos de la muestra, que se presentan en la Tabla 3, se observa que las familias que pagan intereses tienen un mayor número de tarjetas y un límite de crédito superior, pero también están sujetas al pago de una mayor tasa de interés. Dichas diferencias son acordes a la Teoría Institucional de Consumo de Veblen (1899, citado por Scott III, 2007) y, como sugiere el mismo Scott III (2007), se incrementa la probabilidad de que los deudores no puedan pagar la deuda rápidamente.

La información obtenida mediante la encuesta permitió analizar las características de los adeudos de familias que “Pagan intereses”, cuyos estadísticos se presentan en la Tabla 4.

En dicha tabla destaca que las familias con mayor proporción de deuda de tarjetas son aquellas que tienen ingresos entre 20 y 30 mil pesos mensuales, en cuyo caso el pago de intereses (incluyendo IVA) puede representar hasta el 5% de sus ingresos. Si bien el impacto de los intereses puede parecer poco relevante, si las familias persisten en mantener su nivel de consumo en exceso de sus ingresos, mediante un incremento adicional de deuda (Westrich y Bush, 2005), podrían incurrir en suspensión definitiva de pagos.

sus compromisos de tarjetas de crédito, que se presenta en la Tabla 5.

	Todas	Totaleros	Pagan intereses
n	129	32	62
Número de tarjetas por familia	1.75	1.65	1.88
Límite de crédito promedio	69.8	61.6	76.2
Canceló tarjetas	28.1%	27.5%	28.4%
Aceptó tarjetas nuevas	33.1%	35.3%	28.4%
CAT promedio (encuesta)	35.3%	27.8%	39.8%
CAT promedio (BANXICO)	41.1%	28.7%	40.8%
Num. Integrantes que trabajan	2.1	2.2	2.2
Ingreso familiar	18.3	21.7	17.7

**Tabla 3** Estadísticos por uso de tarjeta. Fuente: Elaboración propia a partir datos de la encuesta de 2014.

Es interesante observar que el porcentaje de familias que aceptó nuevas tarjetas es superior al de familias que canceló tarjetas, lo cual puede ser indicación de sustentabilidad del servicio en el corto plazo para la banca.

Registro	Ingresos	Adeudo promedio	Adeudo /Ingresos	Pago mensual /Ingresos	Intereses /Ingresos	Meses pagando intereses	Meses para liquidar	En Buró
62	8	20	2.5	15.6%	10.2%	12	27	No
20	6	13	2.2	13.7%	11.0%	15	33	No
52	13	39	3.0	18.7%	11.7%	6	26	No
120	8	23	2.9	18.0%	11.8%	12	27	Si
64	30	150	5.0	30.7%	11.9%	8	21	No
113	7	30	4.3	26.7%	16.8%	3	26	No

**Tabla 5** Estadísticos del último decil con mayores pagos de tarjetas. Fuente: Elaboración propia a partir datos de la encuesta de 2014. (1) Sin reutilizar las tarjetas de crédito.

El último decil muestra el grado en que el pago mensual y el cargo por intereses impacta en las familias, que en el casos del registro 113, el pago de intereses equivale al 16.8% de los ingresos, y pago mínimo del 26.7% –en el supuesto de que el banco le requiera como pago mínimo el 6% del adeudo. Ahora bien, si la familia tuviera la capacidad de dedicar dicho 26.7% al pago exclusivo de sus adeudos de tarjetas, sin reutilizar el crédito de tarjeta, le tomaría 26 meses para liquidar el adeudo, periodo difícil de sostener. De acuerdo con la estimación propia para los casos considerados en la tabla, el mínimo de meses requerido para liquidar los adeudos variaría entre 21 y 33 meses, pero si las familias no tienen la capacidad para reducir su nivel de consumo, la disminución de su capacidad de pago se iría deteriorando hasta causar la insolvencia.

Ingresos promedio	Adeudo vs ingreso	DesvEst	Tasa de interés BANXICO	Ingreso promedio	Adeudo promedio	Intereses / ingreso (con IVA)
0 a 5	1.50	1.172	45.1	3.9	2.2	2.5%
5.1 a 10	0.89	0.216	43.6	8.4	7.2	3.6%
10.1 a 15	0.79	0.199	44.0	13.5	8.3	2.6%
15.1 a 20	0.49	0.128	42.3	18.2	10.7	2.4%
20.1 a 25	1.84	0.638	35.5	25.0	30.0	4.1%
25.1 a 30	1.27	0.760	40.1	29.0	37.3	5.0%
> 35	0.43	0.096	35.1	48.7	23.4	1.6%

**Tabla 4** Estadísticos por rango de ingresos. Fuente: Elaboración propia a partir datos de la encuesta de 2014.

En la Tabla 6 se presentan cifras derivadas de información estadística agregada que publica la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y que en el presente estudio se considera de apoyo para la propuesta de hipótesis generales basadas en modelos de dinámica de sistemas (Figuras 1 y 2 siguientes).

El análisis descriptivo de los datos de la encuesta resaltó la conveniencia de examinar los adeudos a nivel de caso familiar.

En particular de las familias que dedican una mayor proporción de su ingreso al pago de

Adicionalmente se observa que es mayor el porcentaje de pérdida esperada en tarjetas con tasa de interés menor (20-30 por ciento, renglón J) que en el caso de tarjetas con interés mayor (40-50 por ciento, renglón K), lo cual parece contradecir la teoría de que se aplican tasas de interés menores cuando el riesgo es menor.

	%
A Reservas de los bancos considerados en el estudio respecto al total	85.6%
B Saldo de tarjetas de crédito respecto al total de los bancos	89.1%
C Reservas respecto al total de crédito	11.6%
D Tarjetas con saldo superior al 75% de la línea autorizada	29.6%
E Tarjetas con pago no mayor al 5% del saldo a pagar	14.8%
F Tarjetas otorgadas en los últimos 12 meses	21.5%
G Tarjetas con pérdida superior al 50%	3.7%
H Tarjetas con más de tres meses de atraso en pagos	3.3%
I Tarjetas con pago mínimo inferior al 6% del límite de crédito	84.4%
J Pérdida esperada en tarjetas con tasa de interés entre el 20 y el 30%	45.9%
K Pérdida esperada en tarjetas con tasa de interés entre el 40 y el 50%	38.9%
L Pérdida esperada en créditos con uso de línea superior al 75%	94.0%

**Tabla 6** Estadísticos de la CNBV a diciembre de 2014. Fuente: Elaborado por los autores a partir de datos agregados de la CNBV (2015, julio).

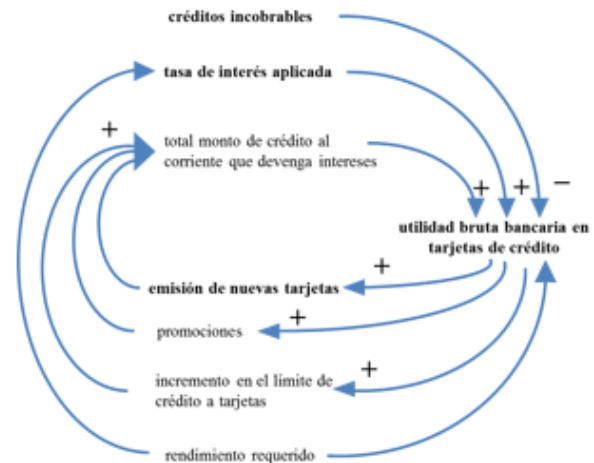
	%
Tasa efectiva promedio ponderada TEPP sin promociones e IVA, clientes no totaleros	37.7
Crecimiento anual en el número de tarjetas	-0.3
Crecimiento anual el saldo de las tarjetas en términos reales	-1.3
Proporción de créditos a tasas mayores al 50 por ciento	7.2
Incremento en la TEPP a clientes no totaleros	0.5
Participación del saldo total de crédito, de tarjetas con límite superior a 15,000 pesos	81.4

**Tabla 7** Estadísticos publicados por BANXICO (agosto de 2014). Fuente: Indicadores básicos de tarjeta de crédito (BANXICO, 2014, agosto).

**Sustentabilidad del servicio y responsabilidad social de la banca**

La revisión de la literatura y el resultado del análisis de los datos de la encuesta sugieren que la banca mantiene tasas de rentabilidad elevadas, pero las prácticas bancarias en tarjetas de crédito no serían necesariamente sustentables ni socialmente responsables en el largo plazo, como se propone en la Figura 1.

En efecto, de acuerdo con las prácticas corporativas actuales, los consejos directivos de los bancos buscarían incrementar el valor de sus acciones elevando o al menos manteniendo la rentabilidad de cada producto o área de negocios. Considerando que la complejidad financiera de las tarjetas permite la prevalencia de un mercado poco competido (Ausubel, 1991), los bancos mexicanos mantendrán la tasa de interés aplicada excesivamente alta mientras el incremento en créditos incobrables se compense con la emisión de nuevas tarjetas.



**Figura 1** Modelo de sustentabilidad del producto. Fuente: Elaboración propia.

Según se muestra en la Tabla 5, en el caso del último decil de los datos de la encuesta, los intereses que deben pagar las familias excede el 10% de sus ingresos, que les obliga a reducir gastos y disminuir su nivel de bienestar, hasta el punto que se vean en la necesidad de suspender pagos, lo cual resulta en un crédito incobrable. El impacto social vendría a ser la reducción del bienestar de la familia al tener que destinar un porcentaje importante de sus ingresos al pago de intereses y, cuando sean calificados de morosos en el Buró de Crédito, pierdan acceso a créditos para el desarrollo de actividades empresariales.



De acuerdo con los estadísticos publicados por la CNBV (Tabla 6), la emisión de tarjetas nuevas en el año 2014 representó el 21.5 por ciento de las tarjetas en circulación, cuando éstas últimas crecieron solamente el 2.7 por ciento entre marzo de 2013 y febrero de 2014 (BANXICO, 2015, agosto). La diferencia entre ambos porcentajes sería por las tarjetas canceladas y las tarjetas que se convirtieron en créditos incobrables. Según los mismos estadísticos de la Tabla 6, a diciembre de 2014 el 29.6 por ciento de las tarjetas registraban un saldo dispuesto que excedía el 75 por ciento de la línea autorizada, lo cual los bancos consideran que implica una pérdida esperada del 94.0 por ciento. Falta por conocer las características y los montos de los créditos incobrables, el efecto de las promociones y las características del incremento en las líneas de crédito; sin embargo la información disponible aporta elementos para justificar en forma preliminar la atingencia del modelo propuesto, y resalta la necesidad de investigar otras variables que permitan mejorar el conocimiento sobre el tema.

**Efecto en el bienestar familiar**

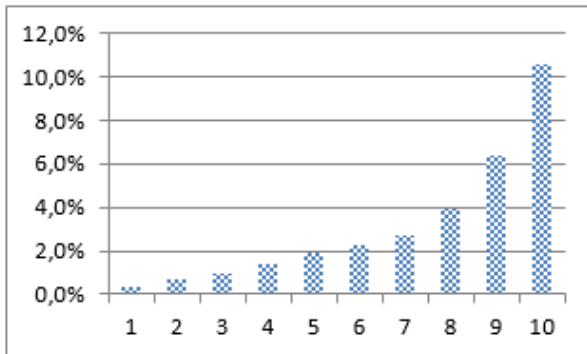
La revisión de la literatura permitió identificar los factores que explican el comportamiento de los usuarios de tarjetas de crédito, con evidencias de que las decisiones de utilizar crédito no son resultado de una decisión racional, sino que predominan las compras de impulso o inesperadas; además, tales comportamientos se refuerzan porque los bancos otorgan crédito con facilidad (Scott III, 2007) o en forma irresponsable (Bruens, 1997). En el caso de México se tienen evidencias documentales de que los bancos ofrecen continuamente promociones y aumentos en las líneas de crédito para estimular el uso de las tarjetas de crédito y, cuando el usuario han utilizado un porcentaje alto de las líneas, los bancos incrementan la tasa de interés hasta en un 30 por ciento.

Las consecuencias del comportamiento de los usuarios y de las prácticas bancarias se representan en un modelo de dinámica de sistemas que se propone en la Figura 2, en la forma de un bucle de realimentación positiva.



El funcionamiento del modelo se sustenta en los estadísticos obtenidos de los resultados de la encuesta, y los que publican la CNBV y el Banco de México, que se presentan en las tablas anteriores. Según tales estadísticos, el 48.1 por ciento de las familias tienen crédito con intereses y el 5.2 por ciento recibieron nuevas tarjetas (Tabla 1) que generan compras de impulso o inesperadas con tarjetas de crédito y con ello el incremento en crédito con intereses, de tal forma que el 29.6 por ciento de las tarjetas tienen un crédito dispuesto superior al 75 por ciento de la línea autorizada (Tabla 6). Así, al incrementarse el crédito con intereses, con un CAT del 41.1 por ciento (Tabla 2) o TEPP del 37.7 por ciento (Tabla 7), tres veces superiores a los niveles cobrados en los EE. UU., se estaría causando una disminución del nivel de consumo, y con ello del bienestar de las familias. Un efecto consecuente del incremento del endeudamiento de las familias, que se estaría dando en forma continua, sería que un número de familias incurra en suspensión de pagos, de entre el 3.3 de tarjetas que registran atraso en sus pagos superior de tres meses (Tabla 6).

Particularmente aquellas que deban asignar mayor proporción de sus ingresos al pago de intereses (Figura 3); debe tomarse en cuenta que al incurrir en tal nivel de atraso, el deudor puede perder acceso a créditos para iniciar o desarrollar un negocio, lo cual afectaría el futuro económico de la familia y en consecuencia de la sociedad misma.



**Figura 3** Porcentaje ingresos dedicado al pago de intereses por decil de familias (n=63). Fuente: Elaboración propia a partir datos de la encuesta de 2014.

Es importante abundar en el nivel de tasas que cobran los bancos a los tarjetahabientes en México, que en el caso de la muestra alcanza el 39.8 por ciento (46.2% incluyendo IVA), son tres veces superiores al promedio de 13.68 por ciento que cobran los bancos en los EE.UU (FRS, 2015, May), no obstante que en julio de 2014 las tasas CETES de seis meses fluctuaba alrededor del 3.0% y Treasury Bills de los EE.UU. al mismo plazo alrededor del 0.06%. Así, considerando la reducción en la capacidad de compra de las familias mexicanas, por causa las tasas de interés tan altas, resalta la necesidad de evaluar el grado en que el riesgo de los bancos es mayor en México.

## Conclusiones

Las organizaciones gubernamentales que supervisan las prácticas bancarias parecen estar conformes con la aplicación en México de tasas tres veces superiores a las que los mismos bancos aplican en sus filiales en países avanzados. En este sentido, los análisis que dichas organizaciones han publicado (BANXICO, 2015 agosto; CONDUSEF, 2014, julio) mencionan que a sólo el 7 por ciento de tarjetahabientes se cargan tasas superiores al 50% o que algún banco aplica una tasas del 88.3 por ciento, sin ninguna apreciación sobre el impacto que dichas tasas puedan tener en la economía familiar. La PROFECO aún toma una postura de promocionar el uso de tarjetas de crédito, al calificarlas como un excelente instrumento, no obstante que existen estudios formales que advierten que las tarjetas de crédito son la antítesis de un instrumento de autocontrol (Littwin, 2007), y que serían más bien el “negocio de la pobreza” por extraer mayores utilidades de la clase trabajadora, como sucede en los EE.UU (Grow y Epstein, 2007), aunque en México se tendría un efecto más acentuado.

Debe preocupar por lo tanto que el Banco de México, como la CONDUSEF, den por cierta la capacidad racional de los consumidores para la toma de decisiones que optimizan su bienestar, cuando dicha teoría no tiene sustento empírico. En tal sentido dichas organizaciones justifican la aplicación de tasas de interés elevadas.

Sin embargo, el presente estudio basado en 129 familias, sugiere que los bancos estarían extrayendo una rentabilidad muy elevada, mediante prácticas que han probado inducir a las familias a quedar atrapadas en un círculo vicioso que las empobrece o que las conduce a la insolvencia (Westrich y Bush, 2005; White, 2007).

Si bien es posible argumentar que sólo el 10% de las familias con deuda podrían incurrir en la insolvencia en un año, y que solo otro 10% podría estar siendo afectada sensiblemente en su bienestar, debe de considerarse el efecto negativo sistémico en el largo plazo (Ratha, Forrester y Martin, 2001).

La revisión de la literatura indica que los bancos en general han tenido la capacidad de reservar información que permitiría conocer los efectos de sus prácticas en indicadores de bienestar y sustentabilidad. En efecto, los estudios que revelan aspectos relevantes se han basado en encuestas independientes a los bancos, que pueden ser a nivel país como la Encuesta de Finanzas del Consumidor en los EE. UU. (Chien y Devaney, 2001) o la encuesta de panel de hogares Británicos (Brown, Garino, Taylor y Price, 2005); asimismo se han utilizado encuestas específicas (Dittmar, 2005 en el Reino Unido). En el caso de México, la CONDUSEF publica datos agregados de quejas en contra de los bancos, e INEGI aplicó en 2012 la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) cuyos resultados están disponibles en la forma de microdatos; sin embargo, en ambos casos la información no permite derivar elementos para estudios formales sobre el asunto.

Una limitación importante del presente trabajo es la contestación anónima de los cuestionarios, que impidió aclarar dudas en las respuestas, lo cual podría haber afectado la precisión de los resultados. Sin embargo, consideramos que los valores observados en estadísticas claves, como son los porcentajes de usuarios que son totaleros, que pagan intereses, entre otros, son congruentes con cifras de otros estudios, no obstante que la muestra se refiere a un segmento específico de la población.

Por otra parte, aún en la encuesta nacional de finanzas del consumidor aplicada en los EE.UU., se observó que los encuestados reportaban montos de crédito en tarjeta menores a las cifras reales (Zinman, 2008).

Quizá la aportación más importante del presente estudio, que revelan los dos modelos de dinámica de sistemas propuestos (Figuras 2 y 3) es la puntualización de oportunidades de investigación en las variables que explican la sustentabilidad del servicio de tarjetas de crédito y los efectos sociales y económicos de las prácticas bancarias. El Banco de México y CONDUSEF podrían realizar análisis de los microdatos de que disponen para determinar con claridad los aspectos críticos del problema, y el INEGI podría aplicar encuestas nacionales de mayor utilidad para estudios empíricos a partir de experiencias en otros países. Por su parte los académicos podrían profundizar en las variables psicológicas que determinan el comportamiento de los usuarios de tarjetas de crédito en México, así como estudios longitudinales a nivel familias, que permita valorar los efectos de las tarjetas de crédito en el largo plazo.

La realización de investigaciones necesarias permitiría diseñar políticas públicas que vayan más allá de publicación de folletos con sugerencias para el uso adecuado de las tarjetas de crédito. Estudios en otros países han advertido sobre la ineffectividad de regulaciones en tasas de interés y en prácticas bancarias (Rougeau, 1996; Littwind, 2007), pero las autoridades podrían gestionar mayor transparencia en las prácticas bancarias, y que los bancos revelaran objetivos de sustentabilidad. El cumplimiento de tales objetivos evitaría que, en el mediano y largo plazo, se acreciente el nivel de pobreza, y el surgimiento de crisis sistémicas de mayor gravedad.



## Referencias

- Apestequia, J. y Ballester, M. A. (2010). A measure of rationality and welfare. Working Papers (Universitat Pompeu Fabra. Departamento de Economía y Empresa), (1220), 1. Descargado el 12 de marzo de 2015 de <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/download/s/1220.pdf>
- Ausubel, L.M. (1991). The failure of competition in the credit card market. *The American Economic Review*, 81, 1, 50-81.
- BANXICO (2014, agosto). Banco de México. Indicadores básicos de tarjeta de crédito Datos a agosto de 2014. Descargado el 7 de mayo de 2015 de <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-%7B39F5C814-8007-90B1-B61F-47785D515954%7D.pdf>.
- BANXICO (2012, febrero). Banco de México. Indicadores básicos de tarjeta de crédito Datos a febrero de 2012. Descargado el 20 de septiembre, 2014 de <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-%7B4C4A8EDD-5F46-12F7-77A2-84A28A02DF4D%7D.pdf>
- Basu, K. (2011). *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bird, E. J., Hagstrom, P. A. y Wild, R. (1997). Credit cards and the poor. Institute for Research on Poverty, University of Wisconsin-Madison. 140806 <http://irp.wisc.edu/publications/dps/pdfs/dp114897.pdf>
- Bridges, S. y Disney, R. (2004). Use of credit and arrears on debt among low-income families in the United Kingdom. *Fiscal Studies*, 25(1), 1-25.
- Boyd, J. H. y De Nicolo, G. (2005). The theory of bank risk taking and competition revisited. *The Journal of Finance*, 60(3), 1329-1343.
- Brown, S., Garino, G., Taylor, K. Price, S. W. (2005). Debt and Financial Expectations: An Individual- and Household-Level Analysis. *Economic Inquiry*, 43, 1.
- Bruens, C.A.(1997). Melting the Plastic Theories: Advocating the Common Law of Fraud in Credit Card Non-Dischargeability Actions under 11 U.S.C. (Secs 523(a)(2)(a)). *Vanderbilt Law Review*, 50, 5, 1257+, disponible en [www.questia.com](http://www.questia.com).
- Campbell, J. L. (2007). Why would corporations behave in socially responsible ways? An institutional theory of corporate social responsibility. *Academy of management Review*, 32(3), 946-967.
- Caprio, G. y Klingebiel, D. (2002). Episodes of systemic and borderline banking crises. Managing the Real and Fiscal Effects of Banking Crises, World Bank Discussion Paper, 428, 31-49.
- Castronova, E. y Hagstrom, P. (2004). The Demand for Credit Cards: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Economic Inquiry*, 42: 304-318.
- Chien, Y. W. y Devaney, S. A. (2001). The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt. *Journal of Consumer Affairs*, 35(1), 162-179.

CNBV (2015, diciembre). Comisión Nacional Bancaria y de Valores, archivos Portafolio de Información, descargado el 18 de julio de 2015 de

<http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/tarjetascredito.aspx>.

Cohen, M. J. (2007). Consumer credit, household financial management, and sustainable consumption. *International Journal of Consumer Studies*, 31(1), 57-65

CONDUSEF (2014, julio). Calificaciones de las Principales Tarjetas de Crédito Clásicas en el Mercado, descargado el 6 de junio de 2015 de

<http://www.condusef.gob.mx/index.php/prensa/comunicados-2014/1072...>

CONDUSEF (2015, marzo). Informe R27 Reclamaciones con impacto monetario. Descargado el 3 de julio, 2011 de <http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/estudios-y-evaluaciones/R27-2011-2014.pdf>

CONDUSEF (2015, mayo). Conoce el top 5 con el CAT más alto y el más bajo. Comunicación descargada el 6 de junio de 2015 de

<http://www.condusef.gob.mx/index.php/comunicados-de-prensa/1198>.

De Neve, J. E. y Fowler, J. H. (2014). Credit card borrowing and the monoamine oxidase A (MAOA) gene. *Journal of Economic Behavior & Organization* 107 (2014) 428–439

Disney, R. y Gathergood, J. (2013). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37(7), 2246-2254.

Dittmar, H. (2005). Compulsive buying—a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors. *British Journal of Psychology*, 96(4), 467-491.

Dunn, L. F. y Kim, T. (1999). An empirical investigation of credit card default. Ohio State University, Department of Economics Working Papers, (99-13).

Fatehi, K. y Sanchez, J. (2015). The gradual slide towards homogeneity: the influence of convergence forces. *Global Business Review*, 16(1), 96–106.

FRS (2012). Federal Reserve System. Changes in U.S. Family Finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 98, 2. Descargado el 21 de agosto, 2014 de <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2012/pdf/scf12.pdf>.

FRS (2015, May). Federal Reserve System Release G.19 Consumer Credit, May 2015. Descargado el 27 de julio, 2015 de <http://www.federalreserve.gov/releases/g19/current/g19.pdf>.

Frederick, S., Loewenstein, G., y O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of economic literature*, 351-401.

Ghosal, S., y Dalton, P. (2013). Characterizing Behavioral Decisions with Choice Data (No. 107). *Competitive Advantage in the Global Economy (CAGE)*. Descargado el 15 de marzo de 2015 de <https://ideas.repec.org/p/cge/wacage/107.html>.

Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590-602.

Giroux, H.A. (2002). Neoliberalism, Corporate Culture, and the Promise of Higher Education: The University as a Democratic Public Sphere. *Harvard Educational Review*, 72, 4, 425-463.

Grow, B. y Epstein, K. (2007). The poverty business. *Business Week*, 21, 57-67.

Hastings, J. S., Madrian, B. C. y Skimmyhorn, W. L. (2012). Financial literacy, financial education and economic outcomes (No. w18412). National Bureau of Economic Research.

Heckathorn, D. D. (1997). Respondent-driven sampling: a new approach to the study of hidden populations. *Social problems*, 174-199.

Krupka, E. L., y Stephens, M. (2013). The stability of measured time preferences. *Journal of Economic Behavior y Organization*, 85, 11-19.

Lea, S. E., Webley, P. y Walker, C. M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681-701.

LeBaron, G. y Roberts, A. (2012). Confining Social Insecurity: Neoliberalism and the Rise of the 21 st Century Debtors' Prison. *Politics & Gender*, 8(01), 25-49.

Levin, J. y Milgrom, P. (2004). Introduction to Choice Theory. Stanford University, descargado el 13 de junio de 2015 de <http://web.stanford.edu/~jldlevin/Econ%20202/Choice%20Theory.pdf>.

Levine, R. y Zervos, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth. *American economic review*, 537-558.

Littwin, A. (2007). Beyond usury: a study of credit-card use and preference among low-income consumers. *Tex. L. Rev.*, 86, 451.

Meier, S. y Sprenger, C.D. (2009) Present-biased preferences and credit card borrowing. IZA discussion papers, No. 4198, <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-20090615131>

Moir, L. (2001). What do we mean by corporate social responsibility?. *Corporate governance*, 1(2), 16-22.

Negrín, L. y O'Dogherty, P. (2004). Estructura y competencia en el mercado mexicano de tarjetas de Crédito. Banco de México, descargado el 13 de mayo, 2015 de [http://bancentral.gob.do/sipard/noticias\\_publicaciones/articulo\\_tarjetas.pdf](http://bancentral.gob.do/sipard/noticias_publicaciones/articulo_tarjetas.pdf)

OECD (2008). Organisation for Economic Co-operation and Development. Sustainable Development: Linking Economy, Society, environment. Descargado el 23 de mayo, 2015 de <http://www.oecd.org/dac/environment-development/2669958.pdf>

OECD (2001). Organisation for Economic Co-operation and Development. Strategies for Sustainable Development. Descargado el 23 de mayo, 2015 de <http://www.oecd.org/dac/environment-development/2669958.pdf>.

OECD (2014). Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OECD/INFE Progress report on financial education. Descargado el 14 de junio, 2015 de <http://www.oecd.org/>.

Ottaviani, C. y Vandone, D. (2011). Impulsivity and household indebtedness: Evidence from real life. *Journal of Economic Psychology*, 32(5), 754-761.

Perry, V. G. y Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299-313.

- Prelec, D. y Loewenstein, G. (1998). The red and the black: Mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, 17(1), 4-28.
- PROFECO (2011). Brújula de compra. Uso de la tarjeta de crédito. Consultado el 14 de agosto, 2011 en [http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj\\_2011/bol190\\_tarjetas.asp](http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2011/bol190_tarjetas.asp)
- Ratha, M., Forrester, J. W., y Martin, L. A. (2001). The credit card model. MIT, <http://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-988-system-dynamics-self-study-fall-1998-spring-1999/readings/creditcardmodel.pdf>
- Rougeau, V. D. (1996). Rediscovering usury: an argument for legal controls on credit card interest rates. *U. Colo. L. Rev.*, 67, 1.
- Schwab, D.P. (2005). *Research Methods for Organizational Studies*, 2nd Ed.. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Scott, R. H. III (2007). Credit card use and abuse: a Veblenian analysis. *Journal of Economic Issues*, 567-574.
- Soederberg, S. (2013). The US debtfare state and the credit card industry: Forging spaces of dispossession. *Antipode*, 45(2), 493-512.
- Sprenger, C. y Stavins, J.(2008). Credit card debt and payment use, Working paper series // Federal Reserve Bank of Boston, No. 08-2.
- Tanaka, T. y Murooka, T. (2012). Self-control problems and consumption-saving decisions: theory and empirical evidence. *Japanese Economic Review*, 63(1), 23-37.
- Westrich, T. y Bush, M. (2005). Blindfolded into debt: A comparison of credit card costs and conditions at banks and credit unions. Chicago, IL: Woodstock Institute.
- White, M. J. (2007). Bankruptcy reform and credit cards (No. w13265). National Bureau of Economic Research.
- Westrich, T. y Bush, M. (2005). Blindfolded into debt: A comparison of credit card costs and conditions at banks and credit unions. Chicago, IL: Woodstock Institute. Descargado el 9 de junio, 2015 de <http://www.woodstockinst.org/research/blindfolded-debt-comparison-credit-card-costs-and-conditions-banks-and-credit-unions>
- Wood, M. (1998). Socio-economic status, delay of gratification, and impulse buying. *Journal of economic psychology*, 19(3), 295-320.
- Worthington, S. (1988). Credit cards in the United Kingdom—where the power lies in the battle between the banks and the retailers. *Journal of Marketing Management*, 4(1), 61-70
- Zinman, J. (2009). Where is the missing credit card debt? Clues and implications. *Review of Income and Wealth*, 55(2), 249-265.

## Inventario Turístico del Patrimonio Cultural y Natural de Maxcanú, Yucatán

PUERTO-GRAJALES, María Antonia\*†, REYNA-MOO, Angel Manuel, UH-ZAPATA, Glendi del Rosario y KANTÚN-RAMÍREZ, Manuel Alejandro

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Una de las tendencias del turismo actual conlleva a las demandas que tienen los viajeros interesados en conocer diferentes culturas, es por ello que es importante contar con diferentes recursos informativos, ya sean impresos o digitales, que ayuden a ser más placentera su estancia. Debido a lo anterior se propone un Inventario Turístico del patrimonio Cultural y Natural de Maxcanú, Yucatán, esto debido a los recursos culturales y naturales que existen en el municipio y no se han dado a conocer como posibles destinos turísticos. El inventario constituye un registro y un estado integrado de todos los elementos turísticos que por sus cualidades naturales, culturales y humanas pueden ser un recurso para el turista, por lo que el inventario representa un instrumento de información valioso para la planificación turística, de igual manera sirve como punto de partida para realizar evaluaciones y establecer las prioridades necesarias para el desarrollo turístico local. El inventario turístico se desarrollo a partir del modelo que presenta la Secretaria de Fomento Turístico del Estado de Yucatán denominado INVENTUR, el cual consiste en “una base de datos que contiene las principales características comerciales de los establecimientos de servicios turísticos del estado de Yucatán”. Recordemos que un inventario no es sólo un cúmulo de información, sino fundamentalmente es un instrumento de gestión que debe ser mejorado de manera constante, y cuyo uso debe permitir y facilitar la toma de decisión en las múltiples instancias del quehacer turístico.

**Inventario, patrimonio cultural y patrimonio natural, INVENTUR.**

### Abstract

One of the current tourism trends leads to demands that travelers are interested in learning about different cultures, which is why it is important to have different information resources, whether print or digital, to help them be more pleasant your stay. Due to the above a Tourism Inventory of Cultural and Natural Heritage Maxcanu, Yucatan is proposed that due to cultural and natural resources that exist in the municipality and have not been disclosed as potential destinations. The inventory is a record and an integrated all tourism elements for its natural, cultural and human qualities can be a resource for tourists, state so the inventory is a valuable tool for tourism planning information, just as It serves as a starting point for assessments and prioritize necessary for local tourism development. The tourist development inventory from the model presented by the Secretary of Tourism Promotion State of Yucatan called INVENTUR, which is "a database containing the main commercial characteristics of the local tourist services in the state of Yucatan" Recall that an inventory is not only a wealth of information, but essentially is a management tool that should be constantly improved, and its use should allow and facilitate decision making in multiple instances of the tourism work.

**Inventory, cultural and natural heritage, INVENTUR.**

**Citación:** PUERTO-GRAJALES, María Antonia, REYNA-MOO, Angel Manuel, UH-ZAPATA, Glendi del Rosario y KANTÚN-RAMÍREZ, Manuel Alejandro. Inventario Turístico del Patrimonio Cultural y Natural de Maxcanú, Yucatán. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:419-424

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: antonia\_a25@hotmail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El estado de Yucatán está dividido en 106 municipios, agrupados en 7 regiones, uno de ellos es Maxcanú, que se encuentra a 65 km al sur de la capital del Estado de Yucatán, Mérida.

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda 2010 efectuado por el INEGI, la población total del municipio es de 21, 704 habitantes, de los cuales 10,860 son hombres y 10,844 son mujeres.

De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2000 llevado a cabo por el INEGI, el estado de Yucatán contaba con una población de 1,955,577 habitantes. La población total del municipio representa el 1.1 por ciento, con relación a la población total del estado mediante la información recabada se arrojó el siguiente resultado: El municipio de Maxcanú cuenta con 24 localidades, las principales son:

- Maxcanú (cabecera municipal)
- Kochol
- Chactún
- San Rafael
- Santo Domingo
- Chunchucmil

Maxcanú es un municipio que, ubicado en la zona central poniente de Yucatán, perteneció a la denominada zona henequenera de Yucatán porque sus tierras tienen la vocación agrícola para el cultivo del agave. Junto con los municipios circunvecinos se dedicó por muchos años hasta finales del siglo XX a la industria henequenera como principal actividad productiva.

Sin embargo Maxcanú cuenta con atractivos turísticos que no se han sabido aprovechar así como no se le ha dado la promoción necesaria para poder ser un producto turístico, es por ello que es necesario contar con un inventario del municipio para poder jerarquizar el patrimonio tanto cultural como natural con el que cuenta.

Cardenas 2006 menciona “Dentro del estudio del entorno físico de los proyectos turísticos se encuentra el denominado inventario turístico, que se debe determinar a partir de la relación de cuatro componentes: a) Atractivos turísticos, b) Planta turística, c) Infraestructura, d) Superestructura turística... Dentro de los proyectos turísticos, lo primero que se realiza es el diagnóstico, y quedaría incompleto si no se analizan sistemáticamente las cuatro partes que integran el patrimonio turístico, porque la carencia o deficiencia de cualquiera de ellas afecta al resto”.

Es por ello que el inventario turístico, es considerado como la recopilación de información acerca de todos los recursos turísticos con los que cuenta un determinado lugar. El inventario puede proporcionar un panorama más amplio de los atractivos de más relevancia para así impulsar el desarrollo turístico de una región, en este caso el Municipio de Maxcanú, Yucatán.

Para llevar a cabo un control correcto del inventario turístico es necesario contar con un formato el cual permita recabar la información necesaria acerca de cada recurso turístico con el que cuenta el municipio, dicho formato recibe el nombre de ficha técnica o ficha de atractivo; posteriormente se ordenan cada uno de los apartados que llevará dicha ficha jerarquizándolos en base a la calidad.

Importancia y diversidad desde 0 (pésima calidad), I (regular calidad o de interés local), II (buena calidad ó de interés nacional) y III (muy buena calidad o de interés internacional) como se puede observar en el Anexo A.

Uno de los criterios usados para clasificar la categoría, tipo y descripción de los atractivos turísticos es el planteado por Cardenas Fabio como se puede observar en el Anexo 2.

El objetivo principal del inventario turístico es conocer de manera real, sistemática y ordenada los recursos turísticos del municipio de Maxcanú, Yucatán, a fin de que sirva de base para el desarrollo del turismo local. Dicho inventario deberá tomar en cuenta una herramienta de trabajo indispensable para la elaboración de planes y programas de desarrollo turístico, a fin de que motiven la inversión pública y privada así como satisfacer las demandas de información requeridas tanto del Sector Público, Sector Privado y usuarios en general, con el propósito de lograr el mejor aprovechamiento de la base de datos.

### Metodología

Antes de empezar el inventario es importante contar con una clara definición de que es Turismo y los conceptos que lo acompañan, es por ello que Ramírez (2001), señala que el turismo es la tendencia natural del ser humano a cambiar de sitio para beneficiarse de las bondades de otros lugares distintos de aquel donde usualmente vive y descansar en un ambiente agradable, para esparcimiento y recreación.

Por su parte Ortuño apud Leira (2003: 252), define el turismo como:

“Una experiencia humana, que lleva a cabo el hombre de forma individual o grupal, y que tiene una serie de contenidos (recreativo, de descanso, de salud, religioso, cultural), actitudes y motivaciones que se resumen en la procura de lo nuevo, lo distinto, lo alejado y diferente, para dar lugar a diversas formas de turismo”.

El turismo cultural es definido como “el movimiento de personas debido esencialmente a motivos culturales como viajes de estudio, viajes a festivales u otros eventos artísticos, visitas a sitios y monumentos, viajes para estudiar la naturaleza, el arte, el folklore, y las peregrinaciones” OMT (1985) apud Grande, (2001:22).

El Patrimonio natural es definido por Serrano (1985) como el “conjunto de bienes y riquezas naturales, o ambientales, que la sociedad ha heredado de sus ascendientes”.

Ahora si para comprender que es un Inventario Turístico, es necesario definir los conceptos que lo envuelven, es por ello que a continuación se presentan algunas definiciones.

Cardenas (2006) menciona “Dentro del estudio del entorno físico de los proyectos turísticos se encuentra el denominado inventario turístico, que se debe determinar a partir de la relación de cuatro componentes:

- a) Atractivos turísticos
- b) Planta turística
- c) Infraestructura
- d) Superestructura turística

En ocasiones se utiliza el término recursos y se dice, por tanto, inventario de recursos turísticos, aunque es más aconsejable emplear la palabra patrimonio.

Así, se dice inventario del patrimonio turístico. Siguiendo la secuencia de los cuatro elementos indicados, el patrimonio turístico se define como la relación entre la materia prima (atractivos turísticos); la planta turística (aparato productivo); la infraestructura (dotación de apoyo al aparato productivo) y la superestructura (subsistema organizacional y recursos humanos disponibles para operar el sistema)... En función del inventario será posible definir las zonas, áreas, complejos, etc. es decir, todos los espacios turísticos. Pero dicho inventario queda incompleto si no se aplica la respectiva jerarquización a cada atractivo.

Otra definición es la que da Font M. (1978) Et. Al. Quién dice que “El inventario de atractivos y recursos constituye un registro y valoración del estado de todos los elementos que por sus cualidades naturales y/o culturales, pueden constituir una motivación para el turista”.

Para la realización de la investigación se manejaron varios métodos fundamentados con diversos documentales encontrados, que permitieron la obtención de información con respecto a la importancia del inventario, con la finalidad de analizar y llegar a la conclusión del porque se debe crear una base de datos del patrimonio cultural y natural de Maxcanu, Yucatán.

La información recopilada se extrajo de varios libros y documentos de investigaciones realizadas en internet, de igual manera se recopiló información de inventarios similares, como lo son en INVENTUR y el Inventario de Queretaro.

Se emplearon 30 fichas técnicas en el municipio de Maxcanú así como a sus comisarias con la finalidad de obtener una recopilación del patrimonio con el que cuenta el municipio.

Toda la investigación se realizó con el objetivo de dar a conocer la importancia del patrimonio turístico y que turistas puedan llegar a estos lugares para conocerlos. El tipo de investigación que se es descriptiva, pues se basa en atributos y elementos fundamentales del levantamiento, valoración y consolidación de inventarios turísticos. El proceso se realiza mediante una evaluación cualitativa en las que se determina las características del recurso y una cuantitativa que le otorga a la investigación una valoración, lo cual proporcione al investigador la información conducente.

### Resultados

Como primer resultado se llevo a cabo el reconocimiento de las comisarias y haciendas que abarcan el municipio, en las visitas se procedió a investigar con que patrimonios contaban cada una de ellas. Una vez obtenida dicha información se procedió a realizar el conteo y dividir los patrimonios, posteriormente se hizo un análisis de cuales de ellos podían ser considerados como posibles destinos turísticos para ser visitados así como de cuales fiestas patronales o flokloricas atraerían a visitantes. Una de las fichas técnicas ya terminadas para considerarse en el inventario es la que se observa en la Figura 2, la cual lleva la información de la Hacienda Santa Rosa de Lima.





Figura 2 Ficha Técnica de la Hacienda Santa Rosa de Lima.

Como se menciono desde un principio de la investigación existen otros inventarios turísticos como el INVENTUR, pero cabe señalar que dicho inventario solo se enfoca en la Ciudad de Mérida y de algunos destinos Turísticos de determinados municipios los cuales son considerados polos turísticos, es por ello que el presente inventario se enfocará en el Municipio de Maxcanú ya que no existe un inventario del municipio, el proyecto podría darle un realce turístico a la zona y al municipio.

Agradecimientos

Se agradece a los alumnos Reyna Moo Angel y Fuentes Carillo Rusty de la Universidad Tecnológica del Poniente por las facilidades otorgadas para la realización de esta investigación y los alcances dereviados de la misma. Asimismo, se agradece al grupo de Turismo 3-A por sus aportaciones a esta investigación.

Conclusiones

Con la información recabada y las investigaciones que se estuvieron realizando, se lleo a la conclusión de que actualmente no se cuenta con un inventario turístico para el Municipio de Maxcanú, Yucatán, por lo tanto se tomo la decisión de crear uno en el cual pudiera existir una relación del patrimonio cultural y natural y determinar cuales podían ser destinos turísticos.

Queda claro que se necesita una base de datos en donde quede registrado cada unos de los patrimonios con los que cuenta el Estado de Yucatán y que mejor empezando por el Municipio de Maxcanú.

Se lleo a la conclusión que se logro el objetivo general de la investigación, logrando obtener una base de datos real de los patrimonios.

Como sugerencia solo queda decir que es necesario empezar a trabajar en un inventario general de los 105 de 106 municipios restantes del estado de Yucatán.

Reflexiones

Es importante tener en cuenta que Mexcio es un país rico en patrimonio, no por nada se encuentra entre los tres primeros lugares de la UNESCO.

Ahora si se habla en específico del estado de Yucatán cuenta con una infinidad de patrimonio cultural y natural que no ha sido documentado, y que la falta de ello es un punto de referencia para que no se puedan realizar destinos turísticos.

Es por ello que esta investigación nos deja una gran reflexión, la cual es; crear inventarios de patrimonios de cada uno de los municipios que existan en el país, es por ello que se decidió empezar con el Municipio de Maxcanú, Yucatán.

### Referencias

Cárdenas, F. (2006). Proyectos Turísticos, localización e inversión. México, D.F.

Camacaro, L. (1012). Inventario de recursos culturales para el turismo del área urbana de Maracaibo. Punto fijo, Venezuela.

MINCETUR (2006). Manual para la formulación del inventario de recursos turísticos a nivel nacional. Perú.

Serrano, A. (1985). El patrimonio natural y cultural en una ordenación del territorio para una mayor sostenibilidad del desarrollo. Valencia, España.

Durán, J. (2008). Maxcanú en la historia. México, México.

[http://www.mincetur.gob.pe/turismo/Producto\\_turistico/Manual\\_de\\_Inventario\\_OCT2006.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/turismo/Producto_turistico/Manual_de_Inventario_OCT2006.pdf)  
(25 de junio de 2015)

<http://www.inventur.yucatan.gob.mx/> (25 de junio de 2015)

<http://inventario.municipiodequeretaro.gob.mx/v2/?t=bT1kZWZhdWx0JmM9bGlzdGFkbyZhPWxpc3RhZG8%3D&idCategoria=3&idTipo=36>  
(25 de junio de 2015)

Prado, M. (2014). Prospectiva, turístico-sostenible para el municipio de Palmira. Valle del Cauca, Colombia.

Instituto Nacional de Turismo. (1978). Inventario de recursos turísticos. Guía metodológica. Centro de Investigaciones Turísticas. La Habana. Cuba.

## Sector informal en México, un propuesta de tributación práctica y sencilla para incorporar a más personas a la formalidad y que paguen sus impuestos

DÍAZ, Gabriel\*†, ORANDAY, Sara, MENDOZA, Lilibet y MALTOS, Adán

*Universidad Autónoma de Coahuila, Facultad de Administración Fiscal y Financiera. Blvd. Torreón-Matamoros S/N, Ciudad Universitaria, Torreón, Coahuila, C.P. 27000*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

La informalidad en México se encuentra sobre niveles alarmantes, según datos del INEGI, oscila alrededor del 60% en proporción con el Producto Interno Bruto (PIB), y que por lo menos 25 de cada 100 pesos provienen de este sector para el año de 2012; debido a esto, es imperioso crear mecanismos para que las personas que se encuentran en la informalidad empiecen a incluirse a la base de contribuyentes, pero que no sea solamente de nombramiento, sino que además realicen el pago de sus impuestos conforme a su capacidad contributiva, ya que con la reforma fiscal implementada a partir del ejercicio 2014 en nuestro país, según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), México no ha tenido un incremento importante de ingresos fiscales.

**Informalidad, recaudación fiscal, esquema de tributación.**

### Abstract

Informality in Mexico is about alarming levels, since according to INEGI, hovers around 60% in proportion to the Gross Domestic Product (GDP), and that at least 25 of every 100 pesos come from this sector for the year 2012; because of this, it is imperative to create mechanisms for people who are in the informal start to include the tax base, but that is not only nomination but also make payment of their taxes according to their ability to pay, since the tax reform implemented as of the year 2014 in our country, according to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Mexico has not had a significant increase in tax revenue.

**Informality, tax collection, taxation scheme.**

**Citación:** DÍAZ, Gabriel, ORANDAY, Sara, MENDOZA, Lilibet y MALTOS, Adán. Sector informal en México, un propuesta de tributación práctica y sencilla para incorporar a más personas a la formalidad y que paguen sus impuestos. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:425-437

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: gabrieldiaz@hotmail.com)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

**Introducción**

Desde hace muchos años, la informalidad en México representa una de las grandes problemáticas que aquejan al país, y que se debe actuar de manera inmediata, ya que ante las situaciones macroeconómicas que actualmente se presentan, en las que el petróleo ha tenido diversos altibajos, es urgente crear sistemas de recaudación fiscal más eficaces que representen un aliciente de ingresos para el mismo, ya que el seguir descansando la estabilidad financiera nacional sobre dichos recursos, puede provocar situaciones aún más complicadas para el país, y por tanto, resulta difícil pensar que se podría tener un crecimiento económico con estos elementos, ya que al no haber ingresos adicionales o por lo menos los proyectados, el gobierno tiene que hacer ajustes al presupuesto, como es el caso que se tiene, en el que ya se ha anunciado un recorte al mismo, y el cual representan \$124,300 millones de pesos, y en términos de PIB es del 0.7% (El Economista 2015), véase la figura 1., misma que muestra los diversos rubros que se debieron considerar en dicho recorte presupuestal.

Es importante mencionar que, según datos recientes emitidos por la OCDE, de acuerdo a lo indicado por Dainzú Patiño de El Financiero (2015), México no tiene recuperación en el aspecto de recaudación fiscal, aun y con las reformas fiscales que se implementaron a partir del año 2014, por lo que es urgente implementar esquemas de tributación que coadyuven al incremento de los ingresos tributarios, ya que la necesidad se convirtió en una obligación, debido a esto, el país se encuentra obligado a generar círculos virtuosos de creación de negocios, empleos, etc., pero que dichos negocios además de que se vayan creando o creciendo, aporten una parte de sus utilidades en forma de impuestos, considerando para tal efecto tanto la capacidad contributiva como el mínimo vital para que los mismos sean justos y equitativos.

**Antecedentes**

El concepto del Sector Informal se da a conocer a principios de los años 70's por primera vez por Keith Hart (2012), el cual hacía alusión a la parte del sector laboral que no contaba con las prestaciones necesarias que requerían los trabajadores.

Así mismo, en términos propios el sector informal podría mencionarse que: son actividades económicas realizadas por individuos que por conveniencia o por ignorancia, deciden no cumplir con sus obligaciones fiscales, ya sea porque encuentran una tramitología muy complicada, al estar dentro del padrón de contribuyentes, o porque ven un panorama de utilidades limitadas o ínfimas al pagar los tributos correspondientes, y que al haber tanto desempleo, la opción última que les queda es la de auto-emplearse en algún negocio, ya sea fijo, semifijo, o a través del internet, con el fin de proveer a su familia del sustento básico o mínimo vital.



Figura 1 Recorte al gasto público

Para Martín Carlos Ramales Osorio (2013) el término de informalidad abarca diversos factores tales como:

“Desde el punto de vista económico: “el sector informal se puede caracterizar como el sector no moderno o no capitalista de la economía, donde la utilización del capital es relativamente baja, predominan actividades económicas de pequeña escala”.

Ahora bien, como ya se comentó, la informalidad en México, según estadísticas del INEGI, se encontraba para el año 2012, de la siguiente manera conforme la figura 2.



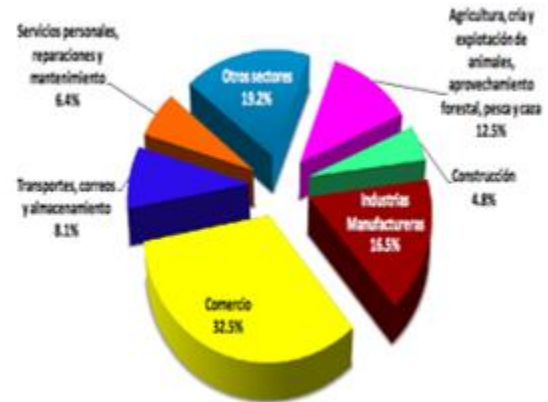
**Figura 2** Medición de la Economía Informal 2003-2012, Base 2008.

Los datos previstos en la figura anterior, expresan lo siguiente: “Para el año 2012 la medición de la Economía Informal mostró que 25.0% del PIB es informal y se genera por 59.8% de la población ocupada en condiciones de informalidad. Asimismo, que 75.0% del PIB lo genera el Sector Formal con 40.2% de la población ocupada formal.

Es decir que por cada 100 pesos generados de PIB del país, 75 pesos lo generan el 40% de ocupados formales.

Mientras que 25 pesos los generan el 60% de ocupados en informalidad.”

Así también este mismo organismo indica, cómo está distribuido dicho sector conforme a la figura 3.



**Figura 3** Valor Agregado Bruto de la Economía Informal, por sector de actividad económica. Estructura Porcentual 2012.

Lo anterior significa que: “La Economía Informal por Sector de actividad económica para el año 2012, muestra que el comercio es el sector de mayor importancia ya que contribuye con 32.5% del Valor Agregado Bruto (VAB) informal, seguido por el grupo de actividades de servicios (restaurantes, entretenimiento, educación, alquileres, entre otros), que en conjunto representan 19.2%; en tercer lugar están las actividades manufactureras con 16.5% del VAB, por su parte las actividades agropecuarias se ubican en el cuarto con 12.5%; en quinto lugar el transporte, correo y almacenamiento con 8.1%; en sexto lugar otros servicios excepto actividades gubernamentales con 6.4% , y en séptimo lugar, la construcción con 4.8%”

Cabe señalar que este sector se nutre básicamente de la micro y pequeña empresa, donde el tipo de estructura organizacional es generalmente familiar, en la que varios miembros de la familia atienden la empresa, la infraestructura, es decir, el local y las herramientas de trabajo también por lo general son en un área pequeña del hogar o en algún local cercano y en la mayoría de los casos son áreas restringidas donde por lo general de las veces no cuentan con las herramientas suficientes, derivándose en una división muy peculiar de atender las necesidades del negocio según los procesos y condiciones para salir adelante para ofrecer y cobrar un producto o servicio.

Las responsabilidades de cada individuo así como las normas y políticas del negocio se diluyen según sea el caso, al no existir una noción clara de cómo se debe atender y llevar un negocio. Hay varios factores que afectan la estructura organizacional como: los procesos de la comunicación tanto a nivel interno como externo.

De lo anterior se puede desprender que este tipo de contribuyentes, no cuentan con la capacidad económica, para adquirir infraestructura, ya que sus ingresos son bajos, y por consecuencia no podrían hacer frente a las obligaciones fiscales que a partir del ejercicio 2014, el gobierno federal implementó, dentro de dichas obligaciones se encuentran el de expedir comprobante fiscal electrónico en el formato XML, así como en PDF, presentar declaraciones bimestrales, del Impuesto sobre la Renta (ISR), Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), entre otras.

Así entonces, para que este tipo de contribuyentes pueda cumplir con sus obligaciones antes mencionadas, y otras más.

Es necesario contar con un sistema de cómputo por lo menos actualizado para poder realizar la emisión de los comprobantes fiscales, no se diga las declaraciones bimestrales que deberá estar presentando por sus ingresos y gastos o compras. Todo esto abruma al “posible contribuyente”, ya que tan sólo pensar que este tipo de personas podrá efectuar toda esta gama de obligaciones fiscales, se hace un tanto difícil, ya que como se indica con anterioridad, no cuentan con la infraestructura adecuada, la capacidad técnica ni económica, incluso ni cultural y educativa, para efectuar un desembolso considerable para poder cumplir con sus obligaciones tributarias. Por tanto si se pretende incorporar a la formalidad a la mayor parte de los individuos que se encuentran en la informalidad, es necesario contar con esquemas amigables, así como algunos beneficios, pero sobre todo que la forma de tributación sea práctica y sencilla, ya que al contar con un alto índice de informalidad, es urgente establecer maneras más acordes a las características reales con que cuenta nuestro país y de los gobernados, que se pretende incorporar a la base de contribuyentes.

### **Evasión Fiscal**

En términos generales la evasión fiscal, es la de no pago de los impuestos correspondientes al realizar una actividad económica, por tanto, al mencionar sector informal, de inmediato se induce a que el mismo se encuentra en la evasión fiscal, ya que los individuos ubicados en dicho sector no están cumpliendo con sus obligaciones fiscales.

Existen algunas causas, las que según José Tapia Tovar (2006), pueden ser las siguientes:

a) desequilibrio entre la carga tributaria y la capacidad económica del contribuyente. En este aspecto se considera que debe haber una relación equilibrada entre objetivos y conducta deseada del contribuyente, que permita evaluar resultados y determinar si el comportamiento fue el deseado y señalado en la norma positiva;

b) régimen impositivo demasiado gravoso, originado por la multiplicidad de tributos o lo elevado de las tasas; c) aversión natural del sujeto a desprenderse de parte de sus ingresos, los que desearía mantener en su integridad especialmente si han sido gastados en la época en que debe pagar el impuesto; d) desconfianza en el acierto con que se administran los fondos fiscales por el gobierno. Esta es una razón que manejan sobre todo los partidos políticos de oposición, en el sentido de los ingresos públicos no han servido para aliviar la situación de pobreza, inseguridad, salud y otros servicios, y sin embargo hoy existe más acuciosidad en el examen del gasto público de parte del poder legislativo, solo que falta más publicidad de su destino; e) la complejidad de la legislación tributaria, en cuanto da posibilidad de legalizar, mediante interpretaciones forzadas, una evasión que no estaba en el ánimo de la ley permitir. Esta es una queja generalizada de la complejidad de las leyes tributarias que requieren de la contratación de expertos y de la creación de sendos departamentos fiscales dentro de la empresa, dedicados exclusivamente a integrar a la contabilidad la documentación que generan las empresas; f) una de las razones más importantes, es la falta de conciencia tributaria en el medio social, debido a que no existe una educación fiscal adecuada y constante que guíe y oriente al futuro contribuyente de sus obligaciones y derechos fiscales que tiene como ciudadano mexicano.”

En este mismo orden de ideas Mauricio Cano del Valle (2006), manifiesta que existen diversas razones del porqué de la existencia de la evasión fiscal, pudiendo ser las siguientes: 1) la existencia de elevados costos de transacción relacionados con la determinación y el cumplimiento del mismo de la obligación tributaria; 2) un deficiente sistema de fiscalización; 3) graves problemas de corrupción y legitimidad dentro del sistema de recaudación.”

Como se puede observar las diversas razones que expresan estos autores, se encuentran en el mismo sentido, lo anterior hace suponer que una vía, o alternativa probable para poder reducir este problema de la evasión fiscal, forzosamente se tendría que enfocar hacia la informalidad, ya que en ella descansa gran parte de dicho problema.

### **Régimen de Incorporación Fiscal**

A partir del 01 de enero de 2014 en México los contribuyentes con ingresos menores a dos millones de pesos anuales, con actividades económicas como el comercio y los servicios (no profesionales pintores, albañiles, herreros, etc.), podrán tributar en el régimen fiscal llamado Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), el cual de manera general, se puede mencionar que tributan de la siguiente forma:

1. Deberán inscribirse ante el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)
2. Emitir comprobantes fiscales digitales por internet (CFDI) por sus operaciones, pudiendo expedir comprobantes simplificados (notas de venta), siempre y cuando al final del día, semana, mes o bimestre, generen un CFDI por dichas operaciones.
3. Registrar sus ingresos y egresos en el portal del SAT de cada uno de los bimestres del ejercicio de que se trate.

DÍAZ, Gabriel, ORANDAY, Sara, MENDOZA, Lilibet y MALTOS, Adán. Sector informal en México, un propuesta de tributación práctica y sencilla para incorporar a más personas a la formalidad y que paguen sus impuestos. Revista de Administración y Finanzas 2015

4. Efectuar el pago de sus erogaciones relativas a las compras e inversiones, con cheque, tarjeta de débito o crédito y que sean mayores a \$2,000.00
5. Presentar declaraciones bimestrales por los impuestos que tengan obligación como puede ser ISR, IVA e IEPS.
6. Tendrán derecho a la condonación del 100% del ISR, IVA e IEPS, cuando sus operaciones en su totalidad sean con el público en general, esto es por el primer año en que se tribute en dicho régimen fiscal.
7. Además las personas que se encuentren en los siguientes supuestos no podrán tributar conforme a este régimen, siendo las siguientes: a) socios o accionistas; b) Los contribuyentes que realicen actividades relacionadas con bienes raíces, capitales inmobiliarios, negocios inmobiliarios o actividades financieras; c) Las personas físicas que obtengan ingresos a que se refiere este capítulo por concepto de comisión, mediación, agencia, representación, correduría, consignación y distribución, salvo tratándose de aquellas personas que perciban ingresos por conceptos de mediación o comisión y estos no excedan del 30% de sus ingresos totales.

Como se puede observar, aun cuando se plasman de manera general las reglas de tributación de una persona en este régimen fiscal, son condiciones que muy difícilmente podrán cumplir dichos contribuyentes al momento en que tengan que realizar el registro de sus operaciones tanto de ingresos como de egresos en el portal tributario del SAT, emitir CFDI, etc., ya que son demasiadas condiciones que se deben llevar a cabo para mantenerse en dicho régimen fiscal, y que muchos prefieren mantenerse en el camino de la informalidad a pensar de querer cumplir con todos estos requisitos fiscales.

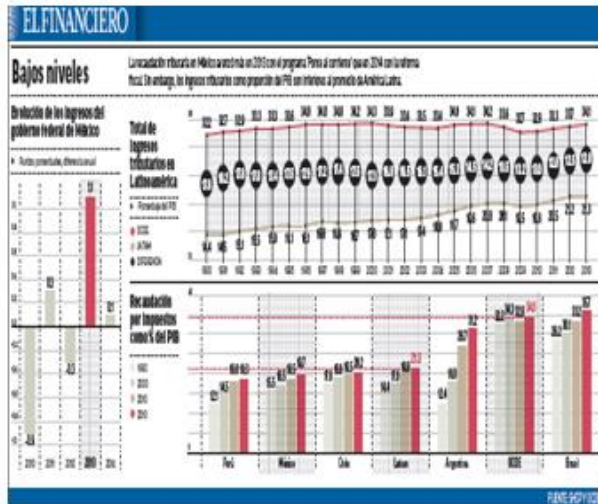
Lo que explica en una entrevista Héctor Villarreal, director del Centro de Investigación Económica y Presupuestaria (CIEP) a Dainzú Patiño de El Financiero (2015), es que: “con todo y reforma la recaudación está estancada, Chile y Perú superan a México en el índice de ingresos fiscales como porcentaje del PIB al incrementarse sólo dos décimas en los últimos cuatro años; especialistas coinciden en que la reforma fiscal no generó cambios representativos.”

Además para ver con más detalle lo que se ha tenido en los últimos años en términos de crecimiento y recaudación fiscal, expuso lo siguiente:

“Los ingresos del gobierno federal alcanzaron 16.9 por ciento como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) en 2014, que representa un incremento de menos de una décima respecto a 2013 y una diferencia de 1.2 puntos con relación a 2012, cuando representó 15.7 por ciento del PIB, de acuerdo con cifras de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), es decir, que a pesar de que la economía creció 1.1 por ciento en 2013, el programa Ponte al Corriente generó uno de los mayores disparos en las finanzas públicas de los últimos años, ya que los ingresos tributarios pasaron de 8.4 a 9.7 por ciento del PIB, arrojando un incremento de 1.3 puntos porcentuales, en comparación con 2012. En contraparte, en 2014, año de la reforma fiscal y con el doble de crecimiento económico, los ingresos tributarios apenas crecieron 0.8 puntos, al pasar de 9.7 por ciento del PIB en 2013 a 10.5 por ciento del PIB el año pasado. “Cuando tienes un programa de regularización, se observarán ingresos extras, un ingreso irregular; ese año también hubo esfuerzos recaudatorios importantes, hubo más ingresos, pero lo que pagaron fue una deuda. Consideremos que este tipo de situaciones pasa una vez y punto, y esto se reflejó en las cifras como proporción al PIB”.



En la figura 4 se pueden observar los niveles de recaudación que México ha tenido en comparación con países pertenecientes a la OCDE.



**Figura 4** Evolución de los ingresos federales de México. Fuente: SHCP y OCDE.

A través de esta figura se muestra claramente como México se encuentra en los últimos lugares de recaudación fiscal en comparación con países que conforman la OCDE, siendo el promedio 34.1 % vs PIB de todos los países que lo conforman, mientras que nuestro país sólo llega al 19.7% vs PIB.

Es difícil pensar que México pudiera tener una recuperación en términos de recaudación fiscal si en lugar de cobrar impuestos los condonan, como en el caso del mencionado Régimen de Incorporación Fiscal, en el cual tan sólo por el primer trimestre de 2015 según Paulina Gómez Robles del diario el Economista (2015), indica que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) informó que los estímulos fiscales por incorporar al RIF a los informales costó al erario público 9,271 millones de pesos, de los cuales 8,008 millones fueron de ISR, 1,243 millones de IVA y tan sólo 21 millones del IEPS.

Cabe señalar que la propia constitución en su artículo 31 fracción IV, obliga a todos a contribuir al gasto público, y no por el hecho de estar en la informalidad, dichas personas no utilizan la infraestructura, ni reciben los servicios de seguridad social, de educación, etc., por tanto también tendrían que aportar lo que por ley les corresponde, ya que no sólo gozan de derechos, sino también de obligaciones, es por ello que se deben crear los mecanismos necesarios para obligar a pagar como ya se mencionó en base a su capacidad contributiva, respetando además su derecho al mínimo vital; es decir aun y cuando tengan ingresos bajos, podrían tener una parte de dichos ingresos los cuales destinarían como pago de sus impuestos, fortaleciendo así las arcas públicas del país, en lugar de estarlas mermando con tantas condonaciones de impuestos efectuadas para éste y otros regímenes fiscales.

El objetivo de este estudio es el de presentar una posible alternativa de solución, para que aquellas personas que se encuentran en la informalidad encuentren una vía de acceso a la legalidad, para lo cual se deben establecer los medios adecuados para que dichas personas puedan realizar su inscripción al Registro Federal de Contribuyentes del SAT, y posteriormente para que determinen y enteren sus impuestos de una manera sencilla, práctica y amena, tomando en cuenta su capacidad económica y contributiva, y así su incorporación a la formalidad sea, en la medida de lo posible, de manera voluntaria, conscientes de que al efectuar este procedimiento, estarían cumpliendo con sus obligaciones tributarias, y aunado a esto, el país tendría mejores oportunidades de crecimiento al recibir mayores ingresos fiscales, que tanta falta hacen para fortalecer las finanzas públicas.

### **Desarrollo de la propuesta del esquema de tributación para el Sector de la Micro y Pequeña Empresa.**

Derivado de toda esta información en la que se observa la falta de recaudación fiscal, o la poca capacidad de recuperación de ingresos tributarios, para que el gobierno pueda cumplir con su tarea, que es la de proveer de lo necesario para que los ciudadanos tengan educación de calidad, infraestructura carretera en buen estado, etc., se expone a continuación una posible alternativa de solución para que las personas ubicadas en la informalidad, y todas aquellas personas que se encuentran con ingresos menores a dos millones de pesos, específicamente las micro y pequeñas empresas, puedan cumplir con sus obligaciones tributarias de una forma sencilla, práctica, y a la vez justa y equitativa, a través de un régimen fiscal sin tantos requisitos ni tecnicismos, que en la mayoría de los casos confunden al contribuyente y en el peor de ellos lo ahuyenta, ya que al no tener la capacidad económica y técnica, ni la infraestructura adecuada para dar cumplimiento a tantos requisitos decide continuar en la informalidad, y los que ya estaban como cautivos tienden a refugiarse en la misma.

### **Impuesto basado en la capacidad contributiva y el mínimo vital.**

En primer término como se ha pregonado a lo largo de todo este estudio, la propuesta de este impuesto se basa en la capacidad contributiva y el mínimo vital, ya que se está hablando de personas con poco ingreso, por lo que es necesario establecer el mecanismo más acorde y apegado a la realidad contributiva de los mismos.

La capacidad contributiva como lo menciona Marco César García Bueno, et. al. (2008) “en un primer aspecto busca ubicar la riqueza susceptible de tributación.

El legislador no está autorizado para establecer cargas tributarias donde la riqueza no se manifieste. Así, la presencia de una renta, de un patrimonio o de un índice de gasto, revelan movimientos de riqueza de los gobernados, presumiendo su aptitud contributiva.”

José Luis Pérez de Ayala (2004) designa a la capacidad contributiva “como la aptitud económica del sujeto para soportar, o ser destinatario de impuestos. Esta aptitud depende de dos elementos: uno, el volumen de los recursos que el sujeto posee para soportar con ellos el gravamen; otro, la necesidad que de tales recursos tiene.”

Así también García Bueno., et. al. (2002) nos indica que “la capacidad contributiva está condicionada por una exigencia lógica, la presencia de capacidad económica. Sin embargo el hecho de que el sujeto cuente con un índice de capacidad económica no garantiza el nacimiento de su capacidad contributiva. Su origen no está en el poder de imperio del Estado, ni en el intercambio de utilidades entre el público y el contribuyente. La contribución se establece no por capricho del legislador sino de acuerdo con la aptitud contributiva del sujeto que garantiza la creación de las hipótesis normativas.”

Para tener una idea más clara y sencilla de lo que es la capacidad contributiva, a continuación se expone un ejemplo práctico: una persona que percibe ingresos por sus actividades económicas \$10,000.00, necesita cubrir sus necesidades básicas de subsistencia, tales como comida, vestido, habitación, educación (a estos conceptos se les conoce como mínimo vital, ya que es lo que debe tener para cubrir sus necesidades básicas de subsistencia), los cuales representan en total \$8,000.00, a los ingresos en este caso se le debería de restar el importe del mínimo vital y la diferencia sería de \$2,000.00 siendo esta su capacidad contributiva.

### **Entero del impuesto de manera fácil y práctica para el contribuyente.**

En todo sistema tributario es obligatorio contar con un programa de cumplimiento que sea lo más sencillo posible para aquellos contribuyentes con ingresos bajos, y que debido a su poco o nulo nivel educativo pueda de todas formas hacer el llenado del formato para enterar sus impuestos, tal como lo afirma Antonio Jiménez González (2014) “la prueba del grado de simplicidad del sistema tributario y de la cultura tributaria de un pueblo lo constituye el hecho de que el contribuyente pueda o no por sí solo llenar el formato de su declaración del ejercicio, si para ello y para cualquier declaración es menester la asesoría del experto, algo o mucho queda por hacer en tal sistema tributario”.

Por lo cual la propuesta sería que, para este tipo de contribuyentes se les genere un Tarjetón Tributario, mismo que podrán utilizar para acudir a pagar ante las instituciones bancarias o en su caso ante las administraciones estatales de finanzas, y mediante la generación de su pago bimestral, dichas personas harían de manera práctica el pago de sus impuestos.

Asimismo se pueden establecer módulos de asistencia en las universidades que cuenten con las carreras afines a la contaduría o al área fiscal, con el fin de que se cumplan dos objetivos, uno que este tipo de contribuyentes tengan un apoyo más personalizado sobre la determinación y entero de sus impuestos, y la otra que los alumnos de dichas universidades realicen prácticas reales sobre este tema.

### **Estructura de la propuesta del Impuesto al Sector de la Micro y Pequeña Empresa.**

Todo impuesto debe cumplir con diversos elementos como: sujeto, objeto, base, cuota o tarifa y época de pago, para que se considere que cumple conforme a la constitución.

Y por tanto tiene validez jurídica, por lo que en primer término, se presenta la estructura de lo que sería el impuesto sobre los ingresos al sector informal, mismo que se podría incluir dentro de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) conforme a lo siguiente:

Título IV De las Personas Físicas  
Capítulo II De los ingresos por Actividades Empresariales y Profesionales  
Sección II Régimen Fiscal para el Sector de la Micro y Pequeña Empresa  
Para lo cual se debería derogar la sección II, del capítulo II, del Título IV de la LISR vigente a partir del año 2014.

### **Sujetos del Régimen Fiscal para el Sector de la Micro y Pequeña Empresa.**

Para el Dr. Miguel de Jesús Alvarado Esquivel., et. al. (2008) “El sujeto pasivo de la obligación tributaria material o contribuyente, es la persona física o moral a quien la ley impone la deuda tributaria derivada de la realización del hecho imponible.”

Así también Raúl Rodríguez Lobato (2006) menciona para este término lo siguiente: “Es la persona que conforme a la ley debe satisfacer una prestación determinada a favor del fisco, ya sea propia o de un tercero, o bien se trate de una obligación fiscal sustantiva o formal.”

Para efectos de este estudio, podría decirse que, el sujeto del impuesto es la persona física o moral que realiza los supuestos previstos por la ley y que por consecuencia genera un gravamen específico, mismo que deberán pagar al Estado.

Por tanto se considera para esta propuesta a los sujetos pasivos a aquellas personas que realicen actividades empresariales, así como los que presten servicios no profesionales, y que ambas actividades sean estrictamente con el público en general.

Dichas actividades pueden estar identificadas de la siguiente manera:

a) Enajenación de bienes de toda clase, que sean adquiridos por el público en general, ya sea en lugares fijos, semifijos o en sitios de internet.

b) Prestación de servicios no profesionales, que se otorguen al público en general.

Así mismo para el efecto de ser sujetos de este impuesto, los mismos no deben haber rebasado la cantidad de dos millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior; y en el supuesto de iniciar actividades, se debe considerar que no podrán exceder de dicha cantidad en el ejercicio en el que inician.

### **Objeto del impuesto al Sector de la Micro y Pequeña Empresa.**

Otro de los elementos del impuesto que se propone es el objeto del mismo, para lo cual se plasma la idea que expone el autor Rigoberto Zamudio Urbano (2005), mencionando lo siguiente: “es deber de la ley tributaria definir con la mayor exactitud posible en todos los casos, cual es la correspondiente hipótesis normativa o hecho generador del tributo o contribución.”

El segundo concepto de la estructura del impuesto debe identificar plenamente al hecho generador que será gravado por la norma tributaria y por tanto detonaría la causal de dicho impuesto, por ejemplo en este supuesto se puede mencionar que los hechos generadores del gravamen, serían:

a) La enajenación de bienes destinados al público en general

b) La prestación de servicios no profesionales realizados al público en general

### **Base del impuesto al Sector de la Micro y Pequeña Empresa.**

Este otro elemento del impuesto como lo menciona Emilio Margáin Manautou (2008), está conformado por los importes que se gravan conforme se configura el supuesto de que es objeto el acto realizado, es conocido también como el valor o importe al cual se le aplica la tasa o tarifa prevista por la ley respectiva, para que no haya lugar a dudas, y así fijar la cantidad líquida que se debe enterar al fisco por el acto referenciado al supuesto efectuado.

Para el impuesto propuesto, la base sería el ingreso percibido sin deducción alguna, al cual se le aplicaría la tarifa que a continuación se menciona.

### **Tarifa al Sector de la Micro y Pequeña Empresa.**

Para Luis Humberto Delgadillo Gutiérrez (2005), las tarifas pueden ser de cuatro tipos: “de derrama: cuando la cantidad que pretende obtenerse como rendimiento del tributo se distribuye entre los sujetos afectos al mismo, tomando en cuenta la base del tributo o las situaciones específicas previstas en la ley para el impacto del gravamen; fija, cuando en la ley se expresa la cantidad exacta que debe pagarse por unidad tributaria; proporcional, cuando se establece un tanto por ciento fijo, cualquiera que sea el valor de la base; y progresivas, cuando aumentan al aumentar la base.”

Para el caso de este estudio, la tarifa que se propone es similar a la utilizada en los Estados Unidos de América, la cual se considera es una combinación entre la proporcional y la progresiva, ya que a medida que se obtienen más ingresos se les aplicaría el porcentaje por porción del ingreso en el rango respectivo, para lo cual se plasma en la tabla 1.

Nivel	Ingresos de hasta	Tasa de ISR
1.	\$ 16,666.67	0.5%
2.	\$ 50,000.00	1.0%
3.	\$100,000.00	1.5%
4.	\$166,666.67	2.0%
5.	\$250,000.00	2.5%
6.	\$333,333.33	3.0%

**Tabla 1** Tarifa para aplicarse a los ingresos del Sector a la Micro y Pequeña Empresa.

Para mejor apreciación véase el ejemplo del impuesto propuesto que a continuación se presenta:

**Caso práctico**

Cuando una persona reciba ingresos por \$305,000.00 en el 1er. Bimestre, la determinación del impuesto por dichos ingresos al tributar conforme a este esquema, sería conforme se observa en la Tabla 2.

Ingresos de hasta	Por	Tasa de ISR	ISR a pagar
\$ 16,666.67	(X)	0.5%	\$ 83.33
\$ 50,000.00	(X)	1.0%	\$ 500.00
\$100,000.00	(X)	1.5%	\$1,500.00
\$ 83,333.33	(X)	2.0%	\$1,666.67
\$ 55,000.00	(X)	2.5%	\$1,375.00
<b>Total</b> \$305,000.00			<b>Total</b> \$5,125.00

**Tabla 2** Determinación del ISR para ingresos de \$305,000.00 en el bimestre

Desde el principio de este estudio, la idea ha sido de que este impuesto sea justo y equitativo, para que las personas ubicadas en el sector informal, así como aquellas que decidan incluirse a este esquema de tributación tengan la certeza jurídica de que están cumpliendo cabalmente con sus obligaciones tributarias, además de que el impuesto que están pagando es módico, ya que como se puede observar, al utilizar este tipo de esquema de esta tarifa, en el que se le va aplicando a cada bloque de ingresos la tasa de impuesto que le corresponde, esto con el fin de evitar el salto de tasa de forma drástica, es decir, si se le aplicara la tasa de manera directa al ingreso que obtuvo como en este caso, podría considerarse que el impuesto resultante sería el siguiente: Ingresos \$305,000.00 por la tasa directa del 2.5% el resultado sería que tendría que pagar \$7,625.00, ya que como dicho ingreso se ubica en ese renglón de tasa es la que le aplicaría como normalmente se usa.

**Metodología a desarrollar**

En este estudio se utilizó la metodología cualitativa, siendo esta investigación de tipo documental descriptivo, a base de revisión de literatura, y es a través de estos medios por los cuales se recabó información adecuada para plasmar con mayor objetividad dicho estudio.

El presente es un estudio no experimental, debido a que no se manipularán variables y sólo se sujetó a narrar hechos y acontecimientos ya existentes.

**Agradecimiento**

Agradecemos a la Universidad Autónoma de Coahuila y a la Facultad de Administración Fiscal y Financiera por todo el apoyo recibido para poder seguir generando conocimiento para el crecimiento de nuestros alumnos y de los demás compañeros que realizan el emocionante trabajo de la investigación.

## Conclusiones

Derivado del estudio que precede, se puede concluir que para atraer a más personas a la senda de la formalidad es necesario establecer mecanismos afines a sus capacidades tanto económicas, contributivas y culturales, con el fin de que sientan la confianza y certeza jurídica, de que al momento de realizar la determinación y entero de sus impuestos lo hacen de una manera correcta, con esquemas sencillos, claros y prácticos, que ellos mismos puedan realizar, sin necesidad de contratar especialistas, ya que se generaría entonces un gasto adicional para poder efectuar el pago de sus tributos.

A través de la divulgación de dicha información, se empezaría a orientar a dichos contribuyentes para que tengan todos los elementos de lo que deben efectuar para inscribirse ante el RFC, y como se comentó, una opción para esto, sería ubicar módulos de asistencia o atención en las universidades que guíen a estas personas, así mismo, conjuntamente con las autoridades fiscales, impartir cursos de civismo fiscal pero desde la educación primaria, atravesando por los diversos niveles educativos hasta la universidad para concientizar de la importancia de cumplir con sus obligaciones tributarias en México.

El esquema propuesto, pretende no tan sólo, que se aumente la base de contribuyentes, sino que también se incremente la recaudación fiscal, ya que es urgente salir de la difícil situación económica por la que atraviesa el país, y que mejor que con ingresos tributarios.

## Referencias

- Alvarado, Esquivel M. de J., et. al. : “Manual de Derecho Tributario”, 2ª edición, ed. Porrúa, México, 2008, p. 203.
- Cano, Del Valle M.: “Evasión Fiscal una decisión racional”, 1ª edición, ed. Porrúa, México, 2006. pp. XIX y XX.
- Delgadillo, Gutiérrez L.H.: “Principios de Derecho Tributario”, 4ª edición, ed. LIMUSA, México, 2005, p. 98.
- García, Bueno M.C., et. al., “Manual de derecho tributario”, 2ª edición, ed. Porrúa, México, 2008, p. 30.
- García, Bueno M.C., et. al., “El principio de capacidad contributiva como criterio esencial para una reforma fiscal”, Conceptos de Reforma Fiscal, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2002.
- Hart, Keith. “Informal Income Opportunities and urban employment in Ghana”, artículo presentado en una conferencia sobre “Desempleo urbano en África” en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex, septiembre de 1971. Mencionado en la obra “Informalidad y tributación en América latina: explorando los nexos para mejorar la equidad,” Gómez Sabañi, J. C.; Morán Dalmiro, CEPAL, Santiago de Chile, 2012., p. 13
- Margáin, Manautou E.: “Introducción al estudio del derecho tributario mexicano”, 20ª edición, ed. Porrúa, México, 2008.
- Pérez, De Ayala J. L.: “Explicación de la Técnica de los Impuestos”, 3ª edición, ed., Editoriales de Derecho Reunidas, España, 2004, pp. 45-46
- Ramales, Osorio M. C.: “La Economía Informal en México-Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites” -, Revista Académica de Economía, Número ISSN1696-8352, Universidad Tecnológica de la Mixteca, México, 2013.

Rodríguez, Lobato R.: “Derecho Fiscal”, 2ª edición, ed. Oxford, México, 2006.

Tapia, Tovar J.: “La Evasión Fiscal”, 2ª edición, ed. Porrúa, México, 2006 pp. 141 a 143.

Zamudio, Urbano R.: “Sistema tributario en México”, 1ª edición, ed. Porrúa, México, 2005.

#### Referencias electrónicas

El Financiero revista electrónica, nota de prensa disponible en:

<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/recaudacion-fiscal-mexico-ocde-ingresos-fiscales.html> consultado 08 de mayo de 2015.

El Economista revista electrónica, nota de prensa disponible en:

<http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2015/02/01/recorte-conagua-sct-sagarpa-las-mas-castigadas> consultado 11 de mayo de 2015.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI): “Medición de la Economía Informal 2003-2012”, Boletín de Prensa Núm.306/14, Aguascalientes, 30 julio de 2014.

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/especial.pdf> consultado el 11 de mayo de 2015.

El Financiero revista electrónica, nota de prensa disponible en:

<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/recaudacion-fiscal-mexico-ocde-ingresos-fiscales.html> consultado el 08 de mayo de 2015.

<http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2015/05/05/costo-9271-millones-estimulo-rif> consultado el 12 de mayo de 2015.

## Aplicación de los conductores de segundo orden a través del diseño y fabricación de una Máquina soldadora realizada con materiales reciclados

DIAZ, Eyran\*†, ORTEGA, Edgar, SILVA, Jose y MONTIEL, Gloria

*Universidad Tecnológica de Torreón, Carretera Torreón-Matamoros Km. 10, Ejido El Aguila, 27400 Torreón, Coah Gloria Monteil Sanchez Institución Cetis No 59 Calle Máyelas s/n, Col Amp. Margaritas, 27130 Torreón, Coah*

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Como parte de la materia de Métodos y Sistemas de Trabajo se nos encargó realizar un proyecto, el profesor nos indico que tenía que ser con materiales reciclado y a nosotros nos gusta la soldadura Nuestra idea brinda un gran funcionamiento inicial confiable, seguro, sustentable y económica “una máquina de soldar casera” la cual, es de fácil transportación y de un sencillo procedimiento de ensamblaje que maneje un amperaje casi similar entre 90 y 105 amperes. El cual es suficiente para trabajos domésticos y un taller en proporción, hablando de tamaño, a la productividad de la misma. Y tiene un costo aproximado de 300 pesos. Tipo de estudio. La investigación documental como parte esencial de un proceso de investigación científica, puede definirse como una estrategia de la que se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades teóricas y empíricas usando para ello diferentes tipos de documentos donde se indaga, interpreta, Consideramos que se logró el objetivo ya que al realizar el prototipo y poder soldar en el área de mantenimiento de la Universidad Tecnológica de Torreón.

**Innovación, Soldadura eléctrica, Materiales Reciclados**

### Abstract

As part of the terms of methods and work systems we undertook a project the teacher showed us it had to be with recycled materials and we like welding Our idea provides a great reliable initial operation, insurance sustainable and economically " a welding machine home "which is easy to transport and simple assembly process that handles an amperage almost similar between 90 and 105 amperes. Which is sufficient for domestic work and a workshop in proportion, speaking of size, productivity thereof. And it cost about 300 pesos. Type of study. Documentary research as an essential part of a process of scientific research, can be defined as a strategy that is observed and systematically reflects on theoretical and empirical realities using for this different types of documents where it explores, interprets, consider that the objective was achieved and that in making the prototype and to weld in the maintenance area of the Technological University of Torreón

**Innovation, Electric welding, Recycled Materials**

**Citación:** DIAZ, Eyran, ORTEGA, Edgar, SILVA, Jose y MONTIEL, Gloria. Aplicación de los conductores de segundo orden a través del diseño y fabricación de una Máquina soldadora realizada con materiales reciclados. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:438-444

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: ediaz@utt.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.



## Introducción

Como parte de la materia de Métodos y Sistemas de Trabajo se nos encargó realizar un proyecto, el profesor nos indico que tenía que ser con materiales reciclado y a nosotros nos gusta la soldadura, hemos realizado algunos trabajos para nuestro beneficio nos llamo la atención un libro que habla de electricidad y los conductores que se llama más allá de la herrumbre y en los primeros capítulos al leer los conductores y ver que tipos hay nos llamó la atención los conductores de segundo orden ya que utiliza el soluciones acuosas con sales disueltas y anteriormente adiamos iodo que una máquina de soldar que funciona con agua y sal y empezamos a investigar y consideramos que nuestra aportación como innovación es que va a hacer con materiales reciclados y también observamos la necesidad que hay trabajos de soldadura que se tienen que hacer en el lugar ósea que la maquina se tiene que trasportar y nos surge la idea de hacerla en un bote de 20 litros de agua por su facilidad de trasportación y espesamos a realizar el proyecto y poder aterrizar lo leído en el libro una solución real y practica que pueda generar ingresos y nos preguntamos ¿Cómo? tomando lo ya existente y reinventarlo de tal manera que sea económico y a la vez funcional y que mejor que sea rentable

Un ejemplo sentado de esto es, tomando como tal una casa, las protecciones, puertas, barandales de cochera, etc., para la cómoda y segura estancia del individuo o de una familia en dicha casa, (un ejemplo demasiado sencillo pero a la vez conciso de lo que proponemos). Ahora los planes de ampliación y crecimiento de las constructoras como, casas Geo, Ruba entre otras muchas más, es brindar casas para casi cualquier bolsillos de la mano de créditos bancarios o infonavit y demás, por lo tanto la seguridad en dichas casa de lo menciona anteriormente queda por parte del nuevo dueño de la propiedad.

Es allí, donde nuestra propuesta entra. Una persona que cuente con conocimientos de soldadura y desee aprovechar el campo que deje abierto la construcción de dichos inmuebles ya mencionados necesitara, obviamente el equipo adecuado, el cual de antemano sabemos no es nada barato, máquinas de soldar que existen en el mercado de marcas como Lincoln, Miller, infra, entre otras oscila entre los 10,000 y 15,000 pesos, y no es fácil conseguir financiamiento en estos tiempos solo con una buena idea. Nuestra idea brinda un gran funcionamiento inicial confiable, seguro, sustentable y ¡barato!, “una máquina de soldar casera” la cual, es de fácil trasportación y de un sencillo procedimiento de ensamblaje que maneje un amperaje casi similar entre 90 y 105 amperes. El cual es suficiente para trabajos domésticos y un taller en proporción, hablando de tamaño, a la productividad de la misma.

Dentro del tema del emprendedurismo, un sector que ha venido presentando un fuerte crecimiento es el de los negocios comenzados y operados por mujeres. Se ha demostrado que este tipo de emprendimiento tiene un impacto importante en el desarrollo económico de los países, en la disminución de la pobreza y en la generación del empleo (Brush y Cooper, 2012) Objetivo general. Crear una conciencia ecológica acerca de la importancia de reciclar materiales y apoyados en la innovación darles un uso práctico que genere una fuente de ingreso.

Objetivos específicos: 1. Con la utilización de materiales plásticos y cables diseñar y fabricar una máquina de soldar portátil, casera, diseñada para trabajos de soldadura ligeros.

Identificación del problema. Es necesario que fomentemos la reutilización de materiales para ayudar a disminuir la contaminación, que cada vez causa mayores riesgos a la salud.

El reciclar los materiales y darles un uso alterno para lo que fueron diseñados es de suma importancia. Y con este proyecto queremos ayudar de una manera integral a este fin reutilizando Materiales plásticos y el cartón, tenemos que entender que hay dos tipos de recursos renovables y no renovables para clasificarlos se realiza de la siguiente manera.

Variables: X La materia utilizable que existe en la tierra, (x<sub>0</sub>) La cantidad original del recurso al momento de empezar, (a) La rapidez de generación del recurso las variables y consideraciones, (b) La explotación la rapidez de consumo y/o pérdida de los recursos, (t) Tiempo Anteriores nos llevan a proponer una formula algebraica.  $X = x_0 + (a-b) t$ . A través de esta expresión podemos deducir lo siguiente: Caso 1 si  $a > b$  tenemos mayor rapidez en la regeneración del producto es un recurso sobre producido Caso 2 si  $a = b$  tenemos que la rapidez de generación es igual a la rapidez de consumo ó pérdida es un recurso renovable, Caso 3 si  $b > a$  tenemos la rapidez de consumo pérdida es mayor que la rapidez de regeneración este es un caso de producto no renovable

### Fundamentos para la máquina de soldar

Para poder describir un circuito eléctrico en un sistema de protección catódica es necesario una fuente de poder conectada a uno o más componentes por medio de un alambre fabricado por un material conductor como el cobre el circuito eléctrico constituye una fuente de poder que va a proporcionarnos una fuerza estableciendo diferencias de potenciales eléctricos a través de los componentes del circuito y la mediremos de la siguiente manera la corriente en amperes, la fuerza y diferencia de potencia en voltios y la resistencia en ohms.

### Conductores

Según los tipos de material serán las reacciones electroquímicas de un sistema del conductor la conductividad eléctrica lo podemos asociar a un movimiento de la carga eléctrica se clasifica en dos:

Conductores de primer orden: son aquellos que tienen conductancia eléctrica siendo los electrones los portadores de la carga como ejemplo la mayoría de los metales el grafito, los óxidos y su conductividad disminuye cuando hay un aumento de temperatura.

Conductores de segundo orden: estos conductores tienen conductancia iónica o electrolítica y los portadores son los iones. Dando una transferencia de la masa asociada con la conductibilidad. Y se presentan en las soluciones acuosas con sales disueltas, como ejemplo tenemos los suelos y las sales iónicas y su conductividad aumenta cuando se incrementa la temperatura

Primeramente el termino voltaje es dado al potencial de un sistema eléctrico y celda galvánica para nombrar dispositivos que transforman energía química en energía eléctrica.

De aquí entendemos que una celda galvánica común está constituida por dos piezas metálicas y una solución salina que contiene iones denominada electrolito.

EL flujo de la carga puede trasladarse promedio de los electrones (corriente eléctrica) o por iones (corriente iónica) y un electrolito es aquella sustancia que conduce corriente por un flujo iónico

Elementos de la máquina de soldar: Plasma: está compuesto por electrones que transportan la corriente y que van del polo negativo al positivo.

De iones metálicos que van del polo positivo al negativo, de átomos gaseosos que se van ionizando y estabilizándose conforme pierden o ganan electrones, y de productos de la fusión tales como vapores que ayudarán a la formación de una atmósfera protectora. Esta misma alcanza la mayor temperatura del proceso.

**Llama:** es la zona que envuelve al plasma y presenta menor temperatura que éste, formada por átomos que se disocian y recombinan desprendiendo calor por la combustión del revestimiento del electrodo. Otorga al arco eléctrico su forma cónica.

**Baño de fusión:** la acción calorífica del arco provoca la fusión del material, donde parte de éste se mezcla con el material de aportación del electrodo, provocando la soldadura de las piezas una vez solidificado.

**Cráter:** surco producido por el calentamiento del metal. Su forma y profundidad vendrán dadas por el poder de penetración del electrodo.

**Cordón de soldadura:** está constituido por el metal base y el material de aportación del electrodo, y se pueden diferenciar dos partes: la escoria, compuesta por impurezas que son segregadas durante la solidificación y que posteriormente son eliminadas, y sobre el espesor, formado por la parte útil del material de aportación y parte del metal base, la soldadura en sí.



**Figura 1** Diseño y funcionamiento de la máquina de soldar.

**Electrodos:** desempeñan los siguientes funciones: proporcional el metal para que se pueda soldar, protegen el baño de fusión del ataque nocivo del oxígeno, protegen el cordón de la oxidación superficial recubriendo lo superficial fundida (escoria) Son varillas metálicas preparadas para servir como polo del circuito; en su extremo se genera el arco eléctrico. En algunos casos, sirven también como material fundente. La varilla metálica a menudo va recubierta por una combinación de materiales que varían de un electrodo a otro. El recubrimiento en los electrodos tiene diversas funciones, que pueden resumirse en las siguientes: Función eléctrica del recubrimiento. Función física de la escoria, Función metalúrgica del recubrimiento.

¿Cómo funciona químicamente la máquina de soldar? Primeramente el termino voltaje es dado al potencial de un sistema eléctrico y celda galvánica para nombrar dispositivos que transforman energía química en energía eléctrica. De aquí entendemos que una celda galvánica común está constituida por dos piezas metálicas y una solución salina que contiene iones denominada electrolito. Estas se cargan con la toma de corriente y el agua que se ioniza con la sal es la que conduce la energía y de allí la fuerza para poder soldar.

La máquina de soldar utiliza soluciones acuosas con sales disueltas, empezamos a investigar y consideramos que nuestra aportación como innovación es que se realizó con materiales reciclados y también observamos la necesidad que hay trabajos de soldadura que se tienen que hacer en el lugar ósea que la maquina se tiene que trasportar y nos surge la idea de hacerla en un bote de plástico de 20 litros de agua por su facilidad de trasportación y empezamos a realizar el proyecto y poder aterrizar en forma práctica que pueda generar ingresos y nos preguntamos ¿Cómo? tomando lo ya existente y reinventarlo de tal manera que sea económico y a la vez funcional y rentable.

Como ejemplo de cómo aplicar el proyecto es tiene una casa, y las protecciones, puertas, barandales de cochera, etc., para la cómoda y segura estancia del individuo o de una familia en dicha casa, Es allí, donde nuestra propuesta entra. Una persona que cuente con conocimientos de soldadura y desee aprovechar el campo que deje abierto la construcción de dichos inmuebles ya mencionados necesitara, obviamente el equipo adecuado, el cual de antemano sabemos no es nada barato, máquinas de soldar que existen en el mercado de marcas como Lincoln, Miller, Infra, entre otras oscila entre los 10,000 y 15,000 pesos y no es fácil conseguir financiamiento en estos tiempos solo con una buena idea.

Nuestra idea brinda un gran funcionamiento inicial confiable, seguro, sustentable y económica “una máquina de soldar casera” la cual, es de fácil trasportación y de un sencillo procedimiento de ensamblaje que maneje un amperaje casi similar entre 90 y 105 amperes. El cual es suficiente para trabajos domésticos y un taller en proporción, hablando de tamaño, a la productividad de la misma. Y tiene un costo aproximado de 300 pesos. Ver figura 1

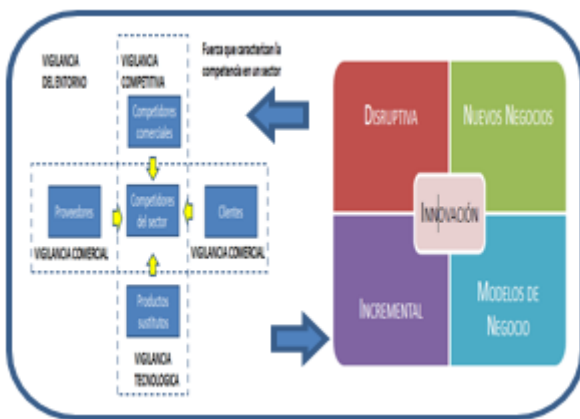
### Revision de literatura

¿Qué es la innovación? Consiste en un proceso de aprendizaje, que surge de un nivel de conocimiento inicial a partir de él, se crea nuevo conocimiento y es aplicado los productos, procesos de producción y organización empresarial. Las actividades de innovación tecnológica son el conjunto de etapas científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales, incluyendo las inversiones en nuevos conocimientos, que llevan o que intenta llevar a mejoras, una implementación de productos y procesos nuevos o mejorados. Nonaka y Takeuchi (1995). La innovación consiste en un continuo proceso de aprendizaje por el cual las empresas Generan el nuevo conocimiento tecnológico. Drucker (2005) define la innovación como la búsqueda organizada y sistemática con el objeto de cambio de las oportunidades que existen en el ambiente.

La innovación y el empresario innovador plantea seis fuentes básicas para la innovación, Lo inesperado: a la sorpresa. Lo incongruente: la diferencia entre lo que es y lo que debería de ser. La necesidad de mejorar un proceso existente. El desmoronamiento de los cambios de una estructura industrial o los cambios demográficos del mercado. Los cambios de percepción modalidad y significado No a los conocimientos, tantos científicos como los científicos. Varela R. (2001). El sistema nacional de innovación de Colombia SNIC, concibe la innovación empresarial como una disposición mental, una forma de pensar acerca de las estrategias y prácticas de negocios que contribuyen al éxito comercial y financiero de la empresa tiene un impacto importante en el capital tecnológico de la empresa y propicia procesos dinámicos de investigación y aprendizaje.

El Manual de Oslo, 3ª Edición define a la innovación como la introducción de un nuevo o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas a la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores. Debido al cambio, a la nueva cultura de consumo, y a las tecnologías que se disponen.

Categorías de Innovación: los esfuerzos de innovación se dividen principalmente en 4 categorías de acuerdo a la magnitud del impacto y el plazo, ver figura 1, las cuales son: 1. Innovación Incremental, 2. Innovación disruptiva. 3. Innovación de modelos de negocio, 4. Innovación en nuevos negocios. Normalmente, los esfuerzos de innovación incremental giran alrededor de los productos y servicios actuales, y son de corto plazo, tanto en su desarrollo como en su alcance; las disruptivas suelen enfocarse a cambio significativos o nuevos productos y servicios para los mismos mercados (Christensen, 1997).



**Figura 2** Tipos de vigilancia y su relación con la innovación

Vigilancia tecnológica. Vigilar es una actividad básica en la gestión de la innovación, consiste en una vigilancia constante tanto externa como interna.

Ver figura 1 es un proceso sistemático que permite proporcionar buena información a la persona idónea en el momento adecuado, ya que muchas veces la información se consulta en forma desordenada y caótica. Quererlo saber todo, conducen a un trabajo enorme, caro e inútil. La empresa deberá decidir en qué áreas quiere estar bien informada para eso tendrá que responder a las siguientes preguntas: 1.- Cuales el objetivo de la vigilancia. 2.- Que información buscar. 3.- Donde localizarla. 4.- De qué forma comunicarla. 5.- Aquí en dirigirla. 6.- Que medios vamos a destinar. La vigilancia competitiva. Se ocupa de la información sobre los competidores actuales y potenciales, como ejemplo tenemos, política de inversiones, entrada en nuevas actividades o estrategias futuras. Vigilancia tecnológica. Se recibirán información sobre las tecnologías disponibles o que acaban de aparecer y pueden ser incorporadas en nuevos productos y servicios, procesos o enfocarse en la organización. Ser sistemática, debe estar organizada con métodos con la finalidad de hacer un seguimiento programado. Estar estructurada con una organización interna descentralizada basada en la creación y explotación de redes. Palop y Vicente, (1994)

## Metodología

Tipo de estudio. La investigación documental como parte esencial de un proceso de investigación científica, puede definirse como una estrategia de la que se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades teóricas y empíricas usando para ello diferentes tipos de documentos donde se indaga, interpreta, presenta datos e información sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, métodos e instrumentos que tiene como finalidad obtener resultados que pueden ser base para el desarrollo de la creación científica.

Las características de la investigación documental se definen por:

La recolección, selección, análisis y presentación de información coherente a partir del uso de documentos. La realización de una recopilación adecuada de datos e información que permiten redescubrir hechos, sugerir problemas, orientar hacia otras fuentes de investigación, orientar formas para elaborar instrumentos de investigación, elaborar hipótesis, Considerarse como parte fundamental de un proceso de investigación científica, mucho más amplio y acabado. Realizase en forma ordenada y con objetivos precisos, con la finalidad de ser base para la construcción de conocimientos. El uso de diferentes técnicas e instrumentos para la localización y clasificación de datos, análisis de documentos y de contenidos (Hernández, 2006).

### Resultados

Consideramos que se logró el objetivo ya que al realizar el prototipo y poder soldar en el área de mantenimiento de la Universidad Tecnológica de Torreón y posterior mente en la casa de nuestro compañero Edgar Ortega y poder realizar una pequeña protección nos entusiasamos ya que si funciona y pudimos ver en una forma práctica lo que estudiamos ya que muchas veces en la escuela los conceptos quedan en pura teoría.

### Conclusiones

Nos dimos cuenta que los libros maneja conceptos algunas veces muy entendibles y otras ves muy complicados para nos gustó esta experiencia y esperamos poder seguir aplicando otros conceptos y llevarlos a la practica

### Referencias

Carlos E. Rangel Nafaile “Los materiales de la Civilización” La Ciencia para Todos, 2003 fondo de cultura económica

Druker Peter “Creatividad e innovación” Harvard Business Review, Barcelona, Deusto, 2005

Hernández R., Fernández, C. y Baptista P. “Metodología de la investigación”. 5ta Edición México, McGraw Hill 2006

Javier Ávila Joan Genescá 2003 Mas Allá de la herrumbre No. 79 colección la ciencia para todos editorial fondo de cultura económica S.A de C.V

Lesur Esquivel Luis Manual de soldadura con arco eléctrico .una guía paso a paso editorial trillas 2002

Mecánica de taller Soldaduras, uniones y calderas, Edicion cultural S.A 1998

Nonaka, I (1994): “A dynamic theory of organizational knowledge management”, Organization Science, vol.5 (1), pp 111-12, 1994

Palop, F & Vicente, J.M. (1994). “Estructura de vigilancia, Máster en Gestión de la ciencia y la tecnología”, Madrid: Universidad Carlos III,

Varela R. “Innovación empresarial”, Colombia: Pearson 2001

## Análisis Retrospectivo del Comportamiento de las Unidades Económicas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a Fin de Determinar su Incidencia en el Crecimiento Económico de Cada Estado

GONZÁLEZ, Lizette\*† y HERNÁNDEZ, Juan

Recibido 2 de Enero, 2015; Aceptado 26 de Marzo, 2015

### Resumen

Este documento contribuye a la generación de información especializada referente al entorno económico de las entidades federativas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a fin de brindar a empresarios, emprendedores e Instituciones, información relevante que permita fortalecer el diagnóstico situacional de cada entorno económico para la toma de decisiones acertadas o bien para la identificación de áreas de oportunidad para la generación de unidades económicas. El proyecto de investigación muestra como ha impactado el comportamiento de la unidades económicas en la dinámica de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), de los estados de Guanajuato, Puebla y Querétaro, en los últimos diez años de 2003 al 2013. Lo anterior, a fin de fortalecer a las empresas, emprendedores e Instituciones en su toma de decisión ante escenarios administrativos, financieros y/o económicos encaminados a la generación de micro, pequenas, medianas y grandes empresas, o bien, en la detección de áreas de oportunidad que permitan la obtención de bienes y servicios para satisfacer necesidades. Para lo cual es necesario poseer referencias bibliográficas en materia económica de fácil manejo pero con cifras confiables y concisas referentes al comportamiento de las unidades económicas y del PIB, dado que ambos son factores detonantes de toda economía.

**Unidades Económicas, Producto Interno Bruto, Crecimiento Económico, Entidades Federativas**

### Abstract

This document contributes to the generation regarding the economic environment of the states of Guanajuato, Puebla and Queretaro specialized information in order to provide businessmen, entrepreneurs and institutions, relevant information to strengthen the situation assessment of each economic environment for decision of successful or to identify areas of opportunity to generate economic units making. Current transition research project and has impacted the behavior of economic units in the dynamics of growth of Gross Domestic Product (GDP) of the states of Guanajuato, Puebla and Queretaro, in the last ten years from 2003 to 2013. This, to fortalcer businesses, entrepreneurs and institutions in their decision-making to administrative and / or economic scenarios, financial aimed at generating micro, pequemas, medium and large companies, or in the detection of areas opportunity that will produce goods and services to meet needs. For this it is necessary to have references in economic easy to use but reliable and concise figures concerning the behavior of economic units and GDP, given that both are factors triggers of any economy.

**Economic Units, Gross Domestic Product, Economic Growth, Federal Entities**

**Citación:** GONZÁLEZ, Lizette y HERNÁNDEZ, Juan. Análisis Retrospectivo del Comportamiento de las Unidades Económicas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a Fin de Determinar su Incidencia en el Crecimiento Económico de Cada Estado. Revista de Administración y Finanzas 2015, 2-2:445-476

\* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: [lizette.gonzalez@utahuacan.edu.mx](mailto:lizette.gonzalez@utahuacan.edu.mx))

† Investigador contribuyendo como primer autor.

## Introducción

El presente trabajo de investigación pretende describir y precisar cómo ha sido el comportamiento de las unidades económicas de las entidades federativas de Guanajuato, Puebla y Querétaro. Esto a través de una serie de indicadores en los últimos diez años, a fin de determinar su incidencia en la dinámica de crecimiento económico de cada Estado.

Para lo cual utilizaremos uno de los indicadores macroeconómicos más relevantes de toda economía, el Producto Interno Bruto (PIB), a través del cual se puede medir el crecimiento económico, mismo que funge como uno de los pilares para determinar la competitividad y dar soporte a las Naciones.

Requiriendo así nombrar al PIB como un indicador global de la economía, el cual mide el nivel de producción de bienes y servicios finales a valor monetario, en un período determinado, De tal forma que estos niveles de producción tienen afectación directa en el crecimiento y/o desaceleración económica de los Países, Entidades Federativas, Regiones o Municipios.

Lo anterior, da pauta adiseñar polos de atracción económica para nuevas unidades económicas es decir, cuando ciertas Naciones, Estados o Regiones presentan un incremento en los niveles de producción, derivado de un crecimiento y fortalecimiento de sus unidades económicas previamente, se van generando escenarios económicos óptimos que los hacen atractivos para la inversión y la creación de nuevos agentes productivos, sumándose como fuentes de empleo y generadoras de flujo de efectivo.

Estos últimos, vitales para la dinámica de crecimiento de sus economías, lo cual repercute en el comportamiento económico de cada sector productivo (sector primario, secundario y terciario).

Marcando así la relevancia del tema de investigación, el cual busca en primer lugar conocer la dinámica que han presentado las unidades económicas de cada Entidad Federativa señaladas con antelación y así diagnosticar la forma en que su PIB desde el año 2003 al 2013 se ha visto favorecido o afectado y sobre todo identificar si estos Estados son polos de atracción económica para las empresas, aunado a revisar la competitividad en cada sector productivo a través de la información generada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la Secretaría de Economía (SE), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO).

Lo anterior, fin de evaluar la forma en cómo esta situación impacta en la generación de más unidades económicas.

En donde el tema de investigación planteado busca la relación entre las siguientes dos variables:

La generación de Unidades Económicas, tiene incidencia en:

### El Producto Interno Bruto (PIB).

Para ello se implementaron tasas de crecimiento anual y promedio anual que permitieron evaluar su dinámica de crecimiento y justificar que estos Estados se han convertido en polos de atracción económica para las Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas.



Lo cual ha permitido apuntalar su economía a nivel Nacional, colocándose en el rankign de las diez entidades federativas con mayor desempeño económico.

Para dar paso al conocimiento fue necesario reproducir la información presentada por las diversas fuentes mencionadas con anterioridad.

### **Enfoque de la Investigación.**

El proceso de investigación encuadra un enfoque cualitativo y cuantitativo, el cual explora el comportamiento de dos variables fundamentales: las Unidades Económicas y el Producto Interno Bruto de los estados de Guanajuato, Puebla y Querétaro.

Buscando reconocer a través de datos descriptivos, si la creación de unidades económicas tiene incidencia en la generación del Producto Interno Bruto (PIB), y de esta forma afirmar que el fenómeno de crecimiento económico en dichas entidades ha propiciado que se conviertan en polos de atracción económica.

### **Objetivo General**

Diagnosticar el comportamiento de las unidades económicas económicas de las entidades federativas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a fin de determinar su incidencia en el Producto Interno Bruto.

### **Objetivos Específicos**

Formular un diagnóstico económico de los Estados señalados con antelación.

Seleccionar las variables y/o factores económicos del proyecto de investigación.

Diseñar una matriz de impacto económico de las Entidades Federativas.

Aplicar y analizar la dinámica y tasas de crecimiento de los factores económicos.

Realizar un análisis de correlación las unidades económicas y el PIB así como la correlación entre el PIB y el personal ocupado de cada Entidad Federativa.

### **Hipótesis**

Existe relación de las Unidades Económicas con la generación del Producto Interno Bruto de los estados de Guanajuato, Puebla y Querétaro.

H<sub>0</sub>: A mayor correlación entre el PIB y el crecimiento de las unidades económicas, la entidad federativa es menos atractiva como polo de atracción económica

H<sub>1</sub>: A mayor correlación entre el PIB y el crecimiento de las unidades económicas, la entidad federativa es más atractiva como polo de atracción económica

### **Justificación**

Es imperante resaltar que el éxito de toda economía radica en gran medida en la composición de su valor agregado, el cual se va generando a través de los distintos sectores económicos; mismos que deben resporden a las necesidades dictaminadas por la sociedad.

Dando pauta a las economías autosuficientes, en donde en buena parte la creación de unidades económicas conforman la fuerza detonante de estas entidades federativas.

En donde la información económica es fundamental para todo ente económico (familia, empresa, gobierno y sector externo), quienes para la toma de decisión deben reconocer el comportamiento del macroentorno, en este caso el correspondiente al comportamiento de los niveles de producción.

Y aun cuando se han escrito diversos artículos y/o publicaciones sobre los estados señalados con antelación, la temática de esta línea de investigación está centrada en describir y categorizar la dinámica de crecimiento de cada una de las Entidades Federativas.

Con el objetivo central en efecto de diagnosticar el contexto económico en el cual se encuentran y así de determinar si existe un entorno factible para la generación unidades económicas, que permitan detonar el crecimiento económico.

Por lo que sabemos de antemano que no puede existir crecimiento económico sin la generación previa de las denominadas unidades productivas o bien también llamadas unidades económicas, quienes apuntalan y fortalecen a toda Nación.

Pero para ello debe existir un entorno viable que permita el buen desempeño económico con responsabilidad social para detonar el crecimiento en cada entidad federativa, razón por la cual este estudio pretende reconocer cómo se han venido comportando las principales variables como el PIB y las unidades económicas, aunadas a los cuatro grandes pilares del crecimiento económico: el recurso humano, los recursos naturales, el capital y la tecnología.

Resaltando que la información da poder en la toma de decisión y lo que se busca es brindar a los municipios, empresarios, emprendedores y público interesado, una fuente de información fidedigna en materia de dinámica de crecimiento y sobre todo en la identificación de oportunidades de negocios.

En otras palabras, desde la perspectiva de la administración financiera la planeación es un elemento fundamental para el logro de objetivos y metas.

La cual está supeditada a la información generada en un diagnóstico situacional, por lo que se hace necesario la realización de un ejercicio de investigación enfocado a diagnosticar el entorno económico de los Estados señalados con antelación, a fin de identificar sus ventajas competitivas y dar pauta a la generación de estrategias.

Por lo que surge la necesidad imperante de brindar un cúmulo de información cualitativa y cuantitativa, que pueda ser consultada por los distintos entes económicos a fin de dar confianza y fortalecer la creación de nuevas unidades económicas.

### **Metodología**

El proceso de investigación que se manejó para este tema, giró en torno a un enfoque descriptivo con diseño de carácter cuantitativo y correlacional, evidentemente comparativo de diversos factores económicos.

Esto en base al objetivo central, por lo que se recabó información secundaria referenciada al período que va del año 2003 al 2013 en materia de: Unidades Económicas (UE), Producto Interno Bruto (PIB), Actividades Económicas, Personal Ocupado e Indicadores de Productividad y Competitividad.

En donde el procesamiento de la información se direccionó a determinar el comportamiento de las unidades económicas y reconocer su incidencia en el PIB, para lo cual se recopilaban los datos de las tres entidades federativas de Guanajuato, Puebla y Querétaro.

El mecanismo de recopilación se llevó a cabo en base a la información presentada en las páginas oficiales de las Instituciones como: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la Secretaría de Economía (SE), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

El Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED), y el portal web de cada Estado Federal; así como fuentes no oficiales a nivel federal, pero sí con reconocimiento y prestigio dado su contenido enmarcado en un esquema socialmente responsable.

Enunciando así las plataformas de información sobre las cuales se construyó este proyecto de investigación

Al concluirse la primera fase, la de recolección de datos a través de fuentes secundarias se procedió a diseñar un arreglo de datos duros por entidad federativa, variables o características y período de tiempo.

Dando pauta a la captura y procesamiento de la información, para ello se implementaron métodos de análisis horizontal (tasas de crecimiento anual y promedio anual), método de análisis vertical (estructuras porcentuales y/o de participación), y lo correspondiente al método de correlación, el cual consistió en realizar un análisis estadístico para aceptar o rechazar la hipótesis.

Lo anterior permitió obtener estadísticas absolutas y relativas (porcentuales), de cada variable a fin de generar un análisis crítico, comparativo y correlacional, para reflexionar sobre cada escenario económico y poseer una matriz de impacto que nos permitiera visualizar los productos, logros y beneficios de cada Estado, para así reconocer no sólo la incidencia de las unidades económicas en el PIB, sino identificar que dichas entidades federativas se han convertido en los últimos años en polos de atracción económica de las MiPymes y de las grandes empresas.

Para lo cual fue necesario la aplicación de las siguientes herramientas estadísticas:

$$TCPA = \left[ \left( \left( \frac{AF}{A0} \right)^{\frac{1}{t-1}} \right) - 1 \right] * 100 \quad (1)$$

Donde:

TCPA: Tasa de Crecimiento Promedio Anual.

AF: Año Final

A0: Año Inicial

t: Período de Tiempo o Número de Años

Posteriormente, una vez instrumentados los métodos de análisis horizontal, vertical y correlacional al arreglo de datos, se procedió a la creación de una matriz de impacto y asimismo a la construcción de gráficos estadísticos, los cuales permitieron visualizar el panorama económico de cada entidad federativa y dar pauta al análisis crítico, comparativo y correlacional de las distintas variables económicas que conforman este estudio.

Temáticamente se da a conocer como a través de la implementación de tasas de crecimiento promedio anual, las estructuras porcentuales o participaciones y el método de correlación, se logró diagnosticar el comportamiento económico de cada una de las entidades federativas.

En donde los resultados tienen múltiples usos en diversos proyectos y en distintos sectores, públicos, privados y de índole social. Fungiendo como una fuente de información confiable y práctica, que denota el comportamiento retrospectivo de las principales variables económicas de los estados de Guanajuato, Puebla y Querétaro.

Permitiendo así elementos de peso para la toma de decisiones, mismas que contribuyen a la creación de unidades económicas, al crecimiento económico y asimismo al fortalecimiento de la economía Nacional, sin dejar aun lado la promoción de la atracción económica que también es un factor detonante para dar pauta a la competitividad y productividad en cada estado.

En base a lo anterior se buscó identificar cómo las unidades económicas en los últimos diez años, en cada estado, han venido repercutiendo en el comportamiento económico, de tal forma que su producto ha generado un crecimiento del ingreso (PIB), logrando así colocarse a nivel nacional en el ranking de las entidades federativas con mayor aportación al PIB, o bien con mayor dinámica de crecimiento.

De tal forma que se centró la atención en el comportamiento económico de cada estado, identificando el ritmo progresivo de estos en el ejercicio de sus economías. Por último, es importante resaltar que a través del método de correlación se logró realizar un análisis en el cual se tomó como variable dependiente al PIB y como variable independiente a las unidades económicas, por lo cual se tiene la afirmación de que a mayor número de unidades económicas, mayor es el PIB, por lo tanto la correlación entre ambas variables resultó alta, firmando así que a mayor número de unidades económicas mayor PIB, y a mayor PIB, la entidad federativa se hace más fuerte como polo de atracción económica.

**Resultados**

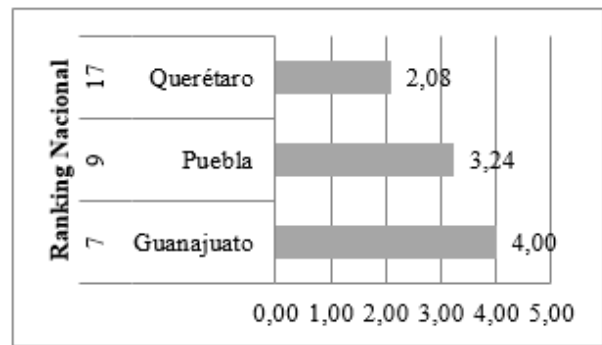
En esta línea de investigación, estuvo centrada bajo un enfoque cualitativo - cuantitativo, en el cual se identificó y diagnosticó el comportamiento económico de las entidades federativas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a fin de exponer su dinámica de crecimiento en los últimos diez años de 2003 al 2013, esto en base al análisis de las unidades económicas y a la valoración del Producto Interno Bruto (PIB), dado que ambos son elementos principales para detonar la economía, en donde este último forma parte del Sistema de Cuentas Nacionales de México, por lo que es indicador que permite medir la productividad de los diferentes factores de producción que intervienen en la economía.

Es decir, recordemos que el PIB es la suma de los valores de mercado de todos los servicios y bienes finales producidos por los recursos (trabajo y capital) de la economía que residen en el País.

Por otra parte, es fundamental resaltar que en este rubro no se incluyó la economía no observada, la cual comprende la informal y la ilegal.

Ahora bien, en base a la información trabajada se logró identificar que Guanajuato, Puebla y Querétaro se ubicaron en las posiciones siete, nueve y diecisiete respectivamente, esto en relación al año 2013 en un comparativo a nivel Nacional, colocándose así ente las economías con mayor ingreso (PIB).

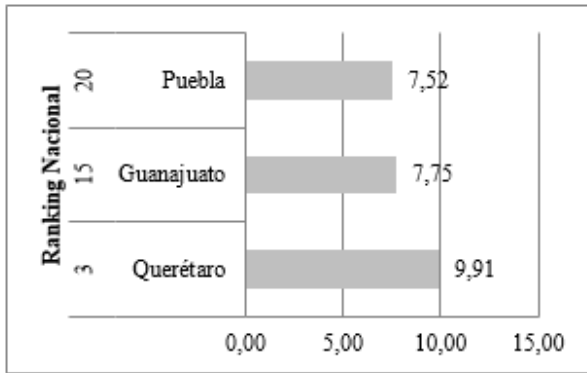
Esto les permitió brindar una significativa aportación al PIB, en donde Guanajuato aportó el 4%, Puebla el 3.24% y Querétaro el 2.08%, tal como se muestra en la siguiente gráfica.



**Gráfico 1** Producto Interno Bruto por Entidad Federativa. Participación Porcentual en Valores Corrientes, 2013.

En materia de dinámica de crecimiento del PIB, Querétaro presentó una tasa de crecimiento promedio anual del 2003 al 2013 de 9.9 por ciento, colocándolo en el peldaño número tres a nivel Nacional.

Guanajuato en décimo quinto con un ritmo de crecimiento económico de 7.75% promedio anual y Puebla con el 7.52%, ubicándose en el sitio veinte.



**Gráfico 2** Producto Interno Bruto por Entidad Federativa. Tasa de Crecimiento Promedio anual, 2003-2013.

Reconociendo así que Querétaro presentó una expansión económica significativa, dado que su índice de crecimiento económico está por arriba de la media nacional 8% estimado en base a las tasas de crecimiento promedio anual de todas las entidades federativas en el período comprendido de 2003 a 2013. En cuanto al PIB por gran división de actividades económicas en 2013, Guanajuato aportó el 4.57% a las actividades productivas primarias, ubicándose en el ranking nacional el séptimo y en el noveno lugar hallamos a Puebla con una participación del 4.46%. En cuanto a Querétaro aportó el 1.57%, llevándolo al punto veintidós. Otros resultados relevantes de este sector primario, se focalizaron en el crecimiento promedio anual del 2003 al 2013 en dichas entidades federativas, destacando que Puebla se ubicó en el décimo segundo puesto con un ritmo de crecimiento del 7.16%; Guanajuato en décimo séptimo con tasas de crecimiento promedio por año del 6.56%; seguido de Querétaro con un porcentaje de 6.51%, en donde la tasa de crecimiento promedio anual a nivel nacional se promedió en 6.46%.

Referente a las actividades secundarias las cifras también son alentadoras, dado que Guanajuato en 2013 aportó a la Nación el 4.53%, logrando así el noveno lugar, Puebla en onceavo con una participación del 3.14% y Querétaro en décimo quinto con el 2.56%.

Por otra parte, al comparar las tasas de crecimiento promedio anuales de este sector secundario en el período comprendido, se observó a Querétaro en octavo peldaño con una dinámica de crecimiento del 9.61%, en el caso de Guanajuato la evolución de su crecimiento económico se conformó en un 7.30%, situándose así en el décimo quinto. Puebla en el lugar veintidós con una tasa del 6.85%.

Con respecto a las actividades terciarias, las cuales aglutinan actividades referenciadas con el comercio, los servicios y el transporte a grandes rasgos, se identificó que los estados de Guanajuato y Puebla en 2013 se apuntalaron en el sexto y séptimo reglón de este ranking nacional con mayor aportación al sector. Por lo que Guanajuato participó con el 2.28% y Puebla con el 2.01%, mientras que Querétaro en el décimo sexto lugar contribuyó con el 1.5% a estas actividades terciarias.

Sin embargo, esta última entidad federativa en su dinámica de comportamiento, se apuntaló en el primer sitio con una tasa de crecimiento promedio anual del 2003 al 2013, del 10.33%, reconociendo así que la terciarización de la economía predominó.

Para el caso de Guanajuato su tasa de crecimiento ascendió al 8.15% promedio anual, llevándolo al espacio diez, y Puebla al décimo quinto con una dinámica de crecimiento del 7.92% promedio anual.

Teniendo claro que todo esto deriva de la generación de unidades económicas año con año, mismas que son factor detonante y pilares en el incremento de los niveles de producción.

Esto se puede demostrar a través del método de correlación implementado en esta investigación, en donde se pueden señalar los siguientes resultados:

### Guanajuato: Análisis de correlación entre el PIB estatal de Guanajuato y el crecimiento de las unidades económicas.

Año	PIB	Unidades económicas
2003	326,882	150,800
2008	436,671	179,867
2013	617,325	272,635

**Tabla 1** Análisis de Correlación Entre el PIB de Guanajuato y las Unidades Económicas.

Observando que la correlación fue de 0.9882 de manera general esto indica que la correlación entre las variables es alta. En cuanto al análisis por sector económico tenemos:

### Análisis de correlación entre el PIB estatal de Guanajuato y el crecimiento de las unidades económicas del sector primario

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Primario
2003	326,882	46
2008	436,671	60
2013	617,325	164

**Tabla 2** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector primario.

R= .9624

### Análisis de correlación entre el PIB estatal de Guanajuato y el crecimiento de las unidades económicas del sector secundario

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Secundario
2003	326,882	18,666
2008	436,671	24,142
2013	617,325	28,494

**Tabla 3** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector secundario

R= .9788

Año	PIB	Unidades económicas Sector Terciario
2003	326,882	132,088
2008	436,671	155,665
2013	617,325	191,341

**Tabla 4** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector terciario

R= .9997

### Querétaro.

### Análisis de correlación entre el PIB estatal de Querétaro y el crecimiento de las unidades económicas.

Año	PIB	Unidades Económicas
2003	143,405	42,524
2008	225,553	56,345
2013	321,858	68,783

**Tabla 5** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas.

R= .9971

Al igual que Guanajuato, Querétaro también presenta un alto índice de correlación entre la variable dependiente y la independiente. A continuación se revisa la correlación entre el PIB y las unidades económicas por sector económico.

### Análisis de correlación entre el PIB estatal de Querétaro y el crecimiento de las unidades económicas del sector primario

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Primario
2003	143,405	14
2008	225,553	23
2013	321,858	26

**Tabla 6** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector primario

R= .9470

**Análisis de correlación entre el PIB estatal de Querétaro y el crecimiento de las unidades económicas del sector secundario**

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Secundario
2003	143,405	4,639
2008	225,553	6,542
2013	321,858	7,340

**Tabla 7** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector secundario  
R= .9616

**Análisis de correlación entre el PIB estatal de Querétaro y el crecimiento de las unidades económicas del sector terciario.**

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Terciario
2004	143,405	37,871
2009	225,553	49,780
2014	321,858	61,417

**Tabla 8** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector terciario  
R= .9986

**Puebla.**

**Análisis de correlación entre el PIB estatal de Puebla y el crecimiento de las unidades económicas.**

Año	PIB	Unidades Económicas
2004	263,525	165,237
2009	366,427	215,288
2014	499,753	250,622

**Tabla 9** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas  
R= .9850

Puebla también presenta un índice de correlación elevado al igual que Guanajuato y Querétaro. Se analiza la correlación entre la variable dependiente e independiente por sector económico.

**Análisis de correlación entre el PIB estatal de Puebla y el crecimiento de las unidades económicas del sector primario**

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Primario
2004	263,525	43
2009	366,427	196
2014	499,753	196

**Tabla 10** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector primario  
R= .8265

**Análisis de correlación entre el PIB estatal de Puebla y el crecimiento de las unidades económicas del sector secundario**

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Secundario
2004	263,525	27,997
2009	366,427	38,606
2014	499,753	42,737

**Tabla 11** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector secundario  
R= .9483

**Análisis de correlación entre el PIB estatal de Puebla y el crecimiento de las unidades económicas del sector terciario.**

Año	PIB	Unidades Económicas Sector Terciario
2004	263,525	137,197
2009	366,427	176,486
2014	499,753	207,689

**Tabla 12** Análisis de correlación entre el PIB y las unidades económicas del sector terciario.  
R= .9901

**Conclusiones**

Como podemos observar en la siguiente tabla, las correlaciones de las tres entidades federativas son altas, por lo tanto podemos concluir que el incremento en las unidades productivas incrementa el PIB, haciéndolos polos de atracción económica.

Entidad Federativa	Correlación global	Correlación sector primario	Correlación sector secundario	Correlación sector terciario
Guanajuato	0.9882	0.9624	0.9788	0.9997
Querétaro	0.9971	0.947	0.9616	0.9986
Puebla	0.985	0.8265	0.9483	0.9901

**Tabla 13** Concentrado de correlaciones

De tal forma que la creación de unidades productoras o económicas, dan pauta a la generación de fuentes de ingreso en cada ente económico, llámese familia (individuos), empresas privadas y gubernamentales, propiciando escenarios óptimos para el consumo agragado, la inversión y la creación de nuevos agentes productivos, sumándose como fuentes de empleo y generadoras de flujo de efectivo, para así una vez más para volverse un ciclo que detona y favorece la economía.

Aunado a esto están otros factores que imprimen un valor mayor a lo comentado en materia económica, por lo que si estos elementos se conjugan de manera tal que incentiven a las MiPymes, a las grandes empresas, al gobierno o al sector externo a invertir o generar proyectos tradicionales o innovadores, habrá una suma de esfuerzos que den pauta al crecimiento económico.

Reconociendo por último que la productividad y la competitividad son elementos importantes que fungen como fuerzas apuntaladoras para la propicia atracción económica o bien a la formación de polos de atracción económica, como es el caso de las estidades fedrativas caso de estudio.

Por último, es importante reconocer que para ello, es fundamental la identificación de los entornos socioeconómicos favorables a fin de aprovechar las ventajas competitivas que estos brindan para el desempeño de las oportunidades de negocio demandantes por la sociedad.

Guanajuato	Productos		Logros		Efectos	
Indicador	2003	2013	TCPA 2003-2013 (%)	Ranking	Participación %	Ranking
Unidades económicas. Sector privado y paraestatal	208,975	293,194	3.44			
Unidades económicas	150,800	219,999	3.85	13	5.2	6
PIB Millones de Pesos	292,701	617,325	7.75	15	4.0	7
Actividades Primarias (\$1)	12268	23161	6.56	17	4.57	7
Guanajuato	Productos		Logros		Efectos	
Indicador	2003	2013	TCPA 2003-2013 (%)	Ranking	Participación %	Ranking



Actividades Secundarias (S2)	119288	241413	7.30	15	4.53	9
Actividades Terciarias (S3)	161,144	352,751	8.15	10	2.28	6
Unidades Económicas S1	46.00	164	13.56			
Unidades Económicas S2	18,666	28,494	4.32			
Unidades Económicas S3	132,088	191,341	3.78			
Personal ocupado. Universo total	1,003,639	1,383,466	3.26			
Personal ocupado total	731,350	1,059,008	3.77	9	4.90	5
Personal Ocupado S1	1,311	3,310	9.70			
Personal Ocupado S2	268,567	376,695	3.44			
Personal Ocupado S3	461,472	679,003	3.94			

Tabla 1 Matriz de Impacto de Guanajuato, 2003-2013

Indicador	2003	2013	TCPA 2003-2013 (%)	Ranking	Participación %	Ranking
Actividades Primarias (S1)	11,321	22,612	7.16	12	4.46	9
Actividades Secundarias (S2)	91,473	167,040	6.21	22	3.14	11
Actividades Terciarias (S3)	144,654	310,101	7.92	15	2.0	7
Unidades Económicas S1	43	196	16.38			
Unidades Económicas S2	27,997	42,737	4.32			
Unidades Económicas S3	137,197	207,689	4.23			
Personal ocupado. Universo total	959,872	1,229,804	2.51			
Personal ocupado total	649,927	860,794	2.85	19	4	7
Personal Ocupado S1	368	1,602	15.85			
Personal Ocupado S2	237,244	266,950	1.19			
Personal Ocupado S3	412,315	592,242	3.69			

Tabla 2 Matriz de Impacto de Puebla, 2003-2013

Puebla	Productos		Logros		Efectos	
Indicador	2003	2013	TCPA 2003-2013 (%)	Ranking	Participación %	Ranking
Unidades económicas. Sector privado y paraestatal	250,077	341,902	3.18			
Unidades económicas	165,237	250,622	4.25	7	6	4
PIB Millones de Pesos	263,525	499,753	6.61	20	3.2	9

Querétaro	Productos		Logros		Efectos	
Indicador	2003	2013	TCPA 2003-2013 (%)	Ranking	Participación %	Ranking
Unidades económicas. Sector privado y paraestatal.	61,627	97,389	4.68			
Unidades económicas	42,524	68,783	4.93	10	6	4

Indicador	2003	2013	TCPA 2003-2013 (%)	Ranking	Participación %	Ranking
PIB (Millones de Pesos)	125,148	321,858	9.91	3	2.1	17
Actividades Primarias (S1)	4,241	7,970	6.51	18	1.57	22
Actividades Secundarias (S2)	54,474	136,352	9.61	8	2.56	15
Actividades Terciarias (S3)	66,433	177,537	10.33	1	1.5	16
Unidades Económicas S1	14	26	6.39			
Unidades Económicas S2	4,639	7,340	4.70			
Unidades Económicas S3	37,871	61,417	4.95			
Personal ocupado. Universo total	374,470	601,554	4.85			
Personal ocupado total.	277,336	459,265	5.17	2	2.10	
Personal Ocupado S1	394	168	-8.17			
Personal Ocupado S2	110,896	314,535	10.99			
Personal Ocupado S3	166,046	144,562	-1.38			

Tabla 3 Matriz de Impacto de Querétaro, 2003-2013

## Conclusiones

En base a la información trabajada, se logró identificar que las entidades federativas de Guanajuato, Puebla y Querétaro presentaron en los últimos diez años de 2003 al 2013, un comportamiento económico destacado, por lo que se han convertido en polos de atracción económica.

Guanajuato: En 2013 a nivel nacional el 5.2% de la unidades económicas estaban concentradas en dicha entidad federativa, la cual incrementó en 145.89% sus unidades económicas de 2003 al 2013, pasando de 150 millones 800 mil a 219 millones 999 mil unidades económicas, logrando así un incremento promedio anual de 3.85% de la unidades económicas, de tal forma que estas fueron detonantes para la generación de un Producto Interno Bruto (PIB), significativo, logrando así una participación para 2013 del 4% al PIB Nacional, ubicándose así en el ranking con mayor aportación en la posición siete. Su dinámica de crecimiento promedio anual fue del 7.75%, ubicándose en el ranking en el décimo quinto lugar, indicando que en los últimos años su tasa de crecimiento no ha sido tan fuerte, sin embargo, ha presentado un buen desempeño económico.

En donde las actividades secundarias se han visto favorecidas con un crecimiento promedio anual del 7.30%, de tal forma que su participación al PIB por gran división de actividades le permitió aportar el 4.53%, siendo esto un factor clave para colocarse en el noveno peldaño, sin embargo, el sector con mayor crecimiento es el terciario, en el cual en materia de participación porcentual le permitió estar en el sexto lugar, resaltando que la dinámica de crecimiento de las unidades económicas fue de 3.85%, con una captación de personal ocupado a nivel nacional del 4.9% en 2013, lo que significó que es una de las economías con mayor captación de recurso humano, dado su lugar en la quinta posición de este ranking.

Concretando que Guanajuato se puede enmarcar como una entidad con mayor generación de empleo y asimismo diversificación dado que la mayor parte se encuentra laborando en sectores productivos privados no gubernamentales.

Sin embargo, en materia de productividad laboral se encuentra por debajo de la media nacional la cual es de 662 pesos, cifra en la cual Guanajuato reportó en 2012-2013 un monto por 588 pesos, elemento que lo direcciona al concepto de pobreza salarial.

Pero no todo es gris, dado que esta entidad apuntala el fomento a la exportación y lo correspondiente a la diversificación laboral como ya se había mencionado, indicando que cuenta con un porcentaje del 2.7% de población ocupada en Gobierno, por lo que el resto de esta población se hubicó en diversas actividades productivas privadas.

En base a lo anterior, se puede corroborar que derivado de su favorable crecimiento en las unidades económicas, se ha podido apuntalar en la participación de ingresos económicos a la Nación, en donde sus tres sectores económicos son altamente dinámicos

Puebla: Uno de los aspectos más relevantes es que en materia de contribución al PIB Nacional, ocupa el noveno sitio con una dinámica de crecimiento promedio anual de 6.61% de 2003 al 2013. Sin embargo, su tasa de crecimiento promedio anual referente a la generación de unidades económicas en el sector primario, es significativa, dado que asciendió a 16.38% promedio anual para el mismo período, por lo que el personal ocupado en este sector también se dinamizó, alcanzando una tasa de crecimiento promedio por año del 15.85%.

Por otra parte, sus actividades terciarias marcaron un ritmo de crecimiento favorable con una tasa de crecimiento promedio anual del 7.92%, lo que le brindó colocarse en el peldaño número siete a nivel nacional, destacando así su participación en la economía de México.

En cuanto al comportamiento de sus unidades económicas en la última década, generó una tasa de crecimiento promedio por año del 4.25%, perteneciendo al ranking de la entidades con ritmo de crecimiento de en las unidades productoras, sin embargo, en materia de personal ocupado se colocó en el sitio décimo noveno, lo cual si es preocupante, porque denota poca captación de capital humano.

Querétaro: Esta entidad federativa a pesar de que se ubicó en el lugar número diecisiete en materia de aportación y/o participación al PIB, se puede visualizar como una economía prometedora, dado su acelerado ritmo de crecimiento, pues en el período comprendido de 2003 al 2013, sus unidades económicas se incrementaron en promedio por año en 4.93%, logrando así colocarse en el ranking nacional en el décimo lugar en materia de generación de unidades económicas.

Lo anterior repercutió en su dinámica de crecimiento del PIB, logrando así una tasa promedio anual de crecimiento del 9.91%, y por tal se perfiló en el tercer lugar a nivel nacional con mayor ritmo de crecimiento en sus ingresos.

Esto a su vez repercutió favorablemente en la captación de personal ocupado a nivel nacional, pues su crecimiento en la demanda laboral manejó cifras considerables y dinámicas.

## Referencias

SAMUELSON, P. y NORDHAUS, W. Economía. Madrid. Ed. McGraw-Hill. 2010.

CASE & FAIR, Principios de Macroeconomía. Pearson. México. 2007.

DORNBUSCH, Rudiger. Macroeconomía. Mc. Graw Hill. México. 2005.

GONZÁLEZ, Lizette y HERNÁNDEZ, Juan. Análisis Retrospectivo del Comportamiento de las Unidades Económicas de Guanajuato, Puebla y Querétaro, a Fin de Determinar su Incidencia en el Crecimiento Económico de Cada Estado. Revista de Administración y Finanzas 2015

FLORES ESTRADA, María Aurora.  
Macroeconomías: ejercicios prácticos.  
Printence Hall. México 2006.

PARKIN, Michel. Microeconomía. Versión  
para Latinoamérica. Pearson Educación de  
México. México 2000.

MARTÍNEZ ADRIANA, DANIEL H.  
VILLAVICENCIO CARBAJAL, PEDRO  
LUIS LÓPEZ DE ALBA. Estrategias para la  
Competitividad: empresas, sectores y regiones.  
Universidad Autónoma Metropolitana. México  
2011.

BROJT DAVID. Como mejorar la rentabilidad  
empresaria y ganar competitividad Buenos  
Aires, Argentina: Macchi, 1992.

PALACIOS BLANCO, JOSÉ LUIS. León en el  
2025: competitividad basada en el  
conocimiento. México: Consejo de Fomento  
Económico de León, 2005.

## Instrucciones para Autores

A. Envío de artículos con las áreas de Administracion y Finanzas.

B. La edición del artículo debe cumplir las siguientes características:

- Redactados en español o en inglés (preferentemente). Sin embargo, es obligatorio presentar el título y el resumen en ambos idiomas, así como las palabras clave.

- Tipografía de texto en Time New Roman #12 (en títulos- Negritas) y con cursiva (subtítulos- Negritas) #12 (en texto) y # 9 (en citas al pie de página), justificado en formato Word. Con Márgenes Estándar y espaciado sencillo.

- Usar tipografía Calibre Math (en ecuaciones), con numeración subsecuente y alineación derecha: Ejemplo;

$$\sigma \in \Sigma : H\sigma = \bigcap_{s < \sigma} Hs \quad (1)$$

- Comenzar con una introducción que explique el tema y terminar con una sección de conclusiones.

- Los artículos son revisados por los miembros del Comité Editorial y por dos dictaminadores anónimos. El dictamen será inapelable en todos los casos. Una vez notificada la aceptación o rechazo de un trabajo, su aceptación final estará condicionada al cumplimiento de las modificaciones de estilo, forma y contenido que el editor haya comunicado a los autores. Los autores son responsables del contenido del trabajo y el correcto uso de las referencias que en ellos se citen. La revista se reserva el derecho de hacer los cambios editoriales requeridos para adecuar los textos a nuestra política editorial.

C. Los artículos pueden ser elaborados por cuenta propia o patrocinados por instituciones educativas ó empresariales. El proceso de evaluación del manuscrito no comprenderá más de veinte días hábiles a partir de la fecha de su recepción.

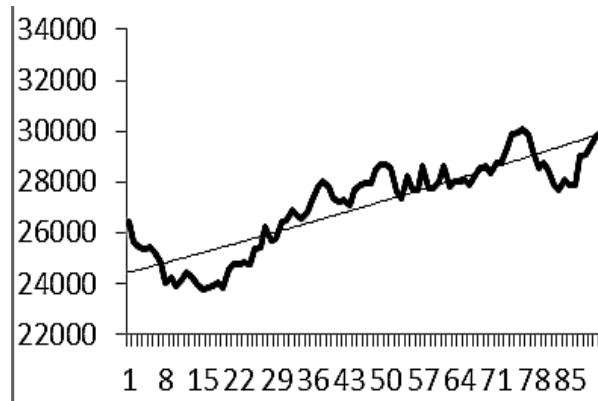
D. La identificación de la autoría deberá aparecer únicamente en una primera página eliminable, con el objeto de asegurar que el proceso de selección sea anónimo.

E. Los cuadros, gráficos y figuras de apoyo deberán cumplir lo siguiente:

- Deberán explicarse por sí mismos (sin necesidad de recurrir al texto para su comprensión), sin incluir abreviaturas, indicando claramente el título y fuente de consulta con referencia abajo con alineación izquierda en tipografía número 9 con negritas.

- Todo el material de apoyo será en escala de grises y con tamaño máximo de 8cm de anchura por 23cm de altura o menos dimensión, además de contener todo el contenido editable

- Las tablas deberán ser simples y exponer información relevante. Prototipo;



Gráfica 1. Tendencia determinista versus estocástica

F. Las referencias bibliográficas se incorporarán al final del documento con estilo APA.

La lista de referencias bibliográficas debe corresponder con las citas en el documento.

G. Las notas a pie de página, que deberán ser usadas sólo excepcionalmente para proveer información esencial.

H. Una vez aceptado el artículo en su versión final, la revista enviará al autor las pruebas para su revisión. ECORFAN-Bolivia únicamente aceptará la corrección de erratas y errores u omisiones provenientes del proceso de edición de la revista reservándose en su totalidad los derechos de autor y difusión de contenido. No se aceptarán supresiones, sustituciones o añadidos que alteren la formación del artículo. El autor tendrá un plazo máximo de 10 días naturales para dicha revisión. De otra forma, se considera que el (los) autor(es) está(n) de acuerdo con las modificaciones hechas.

I. Anexar los Formatos de Originalidad y Autorización, con identificación del Artículo, autor (s) y firma autógrafa, de esta manera se entiende que dicho artículo no está postulado para publicación simultáneamente en otras revistas u órganos editoriales.

## Formato de Originalidad



Sucre, Chuquisaca a \_\_\_\_ de \_\_\_\_ del 20\_\_\_\_

Entiendo y acepto que los resultados de la dictaminación son inapelables por lo que deberán firmar los autores antes de iniciar el proceso de revisión por pares con la reivindicación de ORIGINALIDAD de la siguiente Obra.

Artículo (Article):

---

Firma (Signature):

---

Nombre (Name)

## Formato de Autorización



Sucre, Chuquisaca a \_\_\_\_ de \_\_\_\_ del 20 \_\_\_\_

Entiendo y acepto que los resultados de la dictaminación son inapelables. En caso de ser aceptado para su publicación, autorizo a ECORFAN-Bolivia a difundir mi trabajo en las redes electrónicas, reimpresiones, colecciones de artículos, antologías y cualquier otro medio utilizado por él para alcanzar un mayor auditorio.

I understand and accept that the results of evaluation are inappealable. If my article is accepted for publication, I authorize ECORFAN-Bolivia to reproduce it in electronic data bases, reprints, anthologies or any other media in order to reach a wider audience.

Artículo (Article):

\_\_\_\_\_  
Firma (Signature)

\_\_\_\_\_  
Nombre (Name)



**ISSN-2410-342X**



**[www.ecorfan.org](http://www.ecorfan.org)**