ISSN 2444-4960

Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial

Volumen 4, Número 13 – Julio – Septiembre - 2018

ECORFAN®

ECORFAN-Bolivia

Editora en Jefe
RAMOS-ESCAMILLA, María. PhD

Redactor Principal
SERRUDO-GONZALES, Javier. BsC

Asistente Editorial
ROSALES-BORBOR, Eleana. BsC
SORIANO-VELASCO, Jesús. BsC

Director Editorial
PERALTA-CASTRO, Enrique. MsC

Editor Ejecutivo
MIRANDA-GARCIA, Marta. PhD

Editores de Producción
ESCAMILLA-BOUCHAN, Imelda. PhD
LUNA-SOTO, Vladimir. PhD

Administración Empresarial
REYES-VILLAO, Angélica. BsC

Control de Producción
RAMOS-ARANCIBIA, Alejandra. BsC
DÍAZ-OCAMPO, Javier. BsC

Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial, Volumen 4, Número 13, de Julio a Septiembre - 2018, es una revista editada trimestralmente por ECORFAN-Spain. Calle Matacerquillas 38, CP: 28411. Moralzarzal - Madrid. WEB: revista@ecorfan.org. Editora en Jefe: RAMOS- ESCAMILLA, María PhD Co-Editor: MIRANDA–GARCÍA, Marta. PhD ISSN 2444-4960. Responsables de la última actualización de este número de la Unidad de Informática ECORFAN. ESCAMILLA-BOUCHÁN, Imelda. PhD, LUNA-SOTO, Vladimir. PhD actualizado al 30 de Septiembre 2018.

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 Centro Español de Ciencia y Tecnología.

Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial

Definición del Research Journal

Objetivos Científicos

Apoyar a la Comunidad Científica Internacional en su producción escrita de Ciencia, Tecnología en Innovación en el Área de Ciencias Sociales, en las Subdisciplinas Tributación, subsidios e ingresos, Políticas fiscales y comportamiento de los agentes económicos, Bienes suministrados, Gastos de administración, Presupuesto, déficit y deuda.

ECORFAN-México S.C es una Empresa Científica y Tecnológica en aporte a la formación del Recurso Humano enfocado a la continuidad en el análisis crítico de Investigación Internacional y está adscrita al RENIECYT de CONACYT con número 1702902, su compromiso es difundir las investigaciones y aportaciones de la Comunidad Científica Internacional, de instituciones académicas, organismos y entidades de los sectores público y privado y contribuir a la vinculación de los investigadores que realizan actividades científicas, desarrollos tecnológicos y de formación de recursos humanos especializados con los gobiernos, empresas y organizaciones sociales.

Alentar la interlocución de la Comunidad Científica Internacional con otros centros de estudio de México y del exterior y promover una amplia incorporación de académicos, especialistas e investigadores a la publicación Seriada en Nichos de Ciencia de Universidades Autónomas - Universidades Públicas Estatales - IES Federales - Universidades Politécnicas - Universidades Tecnológicas - Institutos Tecnológicos Federales - Escuelas Normales - Institutos Tecnológicos Descentralizados - Universidades Interculturales - Consejos de CyT - Centros de Investigación CONACYT.

Alcances, Cobertura y Audiencia

Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial es un Research Journal editado por ECORFAN-México S.C en su Holding con repositorio en Spain, es una publicación científica arbitrada e indizada con periodicidad trimestral. Admite una amplia gama de contenidos que son evaluados por pares académicos por el método de Doble-Ciego, en torno a temas relacionados con la teoría y práctica de la Tributación, subsidios e ingresos, Políticas fiscales y comportamiento de los agentes económicos, Bienes suministrados, Gastos de administración, Presupuesto, déficit y deuda con enfoques y perspectivas diversos, que contribuyan a la difusión del desarrollo de la Ciencia la Tecnología e Innovación que permitan las argumentaciones relacionadas con la toma de decisiones e incidir en la formulación de las políticas internacionales en el Campo de las Ciencias Sociales. El horizonte editorial de ECORFAN-México® se extiende más allá de la academia e integra otros segmentos de investigación y análisis ajenos a ese ámbito, siempre y cuando cumplan con los requisitos de rigor argumentativo y científico, además de abordar temas de interés general y actual de la Sociedad Científica Internacional.

Consejo Editorial

ANGELES - CASTRO, Gerardo. PhD
University of Kent

SALGADO - BELTRÁN, Lizbeth. PhD
Universidad de Barcelona

ARANCIBIA - VALVERDE, María Elena. PhD
Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca

SEGOVIA - VARGAS, María Jesús. PhD
Universidad Complutense de Madrid

PEREIRA - LÓPEZ, Xesús. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

NIÑO - GUTIÉRREZ, Naú Silverio. PhD
Universidad de Alicante

DE SAN JORGE - CARDENAS, Xóchitl Ma Del Carmen. PhD
Universidad de Granada

MARTÍNEZ - PRATS, Germán. PhD
Universidad Nacional del Sur

FRANZONI - VELAZQUEZ, Ana Lidia. PhD
Institut National des Telécommunications

HIRA, Anil. PhD
Claremont Graduate School

BANERJEE, Bidisha. PhD
Amity University

IBARRA - ZAVALA, Darío Guadalupe. PhD
New School for Social Research

BARDEY, David. PhD
University of Besançon

GARCÍA Y MOISES, Enrique. PhD
Boston University

BLANCO - ENCOMIENDA, Francisco Javier. PhD
Universidad de Granada

SUYO - CRUZ, Gabriel. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

CHAPARRO, Germán Raúl. PhD
Universidad Nacional de Colombia

FELDMAN, German. PhD
Johann Wolfgang Goethe Universität

VARGAS - HERNANDEZ, José G. PhD
Keele University

RAMÍREZ - MARTÍNEZ, Ivonne Fabiana. PhD
Universidad Andina Simón Bolívar

ALIAGA - LORDEMANN, Francisco Javier. PhD
Universidad de Zaragoza

YAN - TSAI, Jeng. PhD
Tamkang University

GUZMÁN - HURTADO, Juan Luis. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

SANCHEZ - CANO, Julieta Evangelina. PhD
Universidad Complutense de Madrid

BELTRÁN - MORALES, Luis Felipe. PhD
Universidad de Concepción

GARCIA - ESPINOZA, Lupe Cecilia. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

MIRANDA - GARCÍA, Marta. PhD
Universidad Complutense de Madrid

TORRES - HERRERA, Moisés. PhD
Universidad Autónoma de Barcelona

GÓMEZ - MONGE, Rodrigo. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

POSADA - GÓMEZ, Rubén. PhD
Institut National Polytechnique de la Lorraine

VILLASANTE, Sebastián. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

ORDÓÑEZ - GUTIÉRREZ, Sergio Adrián. PhD
Universidad Paris VIII

BLANCO - GARCÍA, Susana. PhD
Universidad Complutense de Madrid

VALDIVIA - ALTAMIRANO, William Fernando. PhD
Universidad Nacional Agraria La Molina

DE AZEVEDO - JUNIOR, Wladimir Colman. PhD
Universidade Federal do Amazonas

VARGAS - DELGADO, Oscar René. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

LUO, Yongli. PhD
Universidad de Chongqing

CUBÍAS-MEDINA, Ana Elizabeth. PhD
Universidad Carlos III de Madrid

SEGURA - DE DUEÑAS, Cecilia Elizabeth. PhD
Universidad Autónoma de Barcelona

ROSILLO - MARTÍNEZ, Alejandro. PhD
Universidad Carlos III de Madrid

MIRANDA - TORRADO, Fernando. PhD
Universidad de Santiago de Compostela

PALACIO, Juan. PhD
University of St. Gallen

CAMPOS - QUIROGA, Peter. PhD
Universidad Real y Pontifica de San Francisco Xavier de Chuquisaca

BARRERO-ROSALES, José Luis. PhD
Universidad Rey Juan Carlos III

GUZMAN - SALA, Andrés. PhD
University of California

DIMAS - RANGEL, María Isabel. PhD
Universidad José Martí de Latinoamérica

DANTE - SUAREZ, Eugenio. PhD
Arizona State University

D. EVANS, Richard. PhD
University of Greenwich

ALVARADO - BORREGO, Aida. PhD
Universidad Autónoma de Sinaloa

CERVANTES - ROSAS, María de los Ángeles. PhD
Universidad de Occidente

DOMÍNGUEZ - GUTIÉRREZ, Silvia. PhD
Universidad de Guadalajara

ARRIETA - DÍAZ, Delia. PhD
Escuela Libre de Ciencias Políticas y Administración Pública de Oriente

LUIS - PINEDA, Octavio. PhD
Instituto Politécnico Nacional

REYES - MONJARAS, María Elena. PhD
Universidad Veracruzana

RUIZ - MARTINEZ, Julio César. PhD
Instituto Politécnico Nacional

VELÁSQUEZ - SÁNCHEZ, Rosa María. PhD
Instituto Tecnológico de Oaxaca

PÉREZ - SOTO, Francisco. PhD
Colegio de Postgraduados

SANROMÁN - ARANDA, Roberto. PhD
Universidad Panamericana

IBARRA - RIVAS, Luis Rodolfo. PhD
Universidad Autónoma del Estado de Morelos

SALDAÑA - CARRO, Cesar. PhD
Colegio de Tlaxcala

TAVERA - CORTÉS, María Elena. PhD
Colegio de Postgraduados

CONTRERAS - ÁLVAREZ, Isaí. PhD
Universidad Autónoma Metropolitana

MÁRQUEZ - IBARRA, Lorena. PhD
Instituto Tecnológico de Sonora

ESPINOZA - VALENCIA, Francisco Javier. PhD
Instituto Pedagógico de Posgrado en Sonora

VÁZQUEZ - OLARRA, Glafira. PhD
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

PELAYO - MACIEL, Jorge. PhD
Universidad de Guadalajara

GARCÍA - ROJAS, Jesús Alberto. PhD
Universidad de Puebla

CAMELO - AVEDOY, José Octavio. PhD
Universidad de Guadalajara

GAZCA - HERRERA, Luis Alejandro. PhD
Instituto de Administración Pública del Estado de Veracruz

LANDAZURI - AGUILERA, Yara. PhD
Universidad Autónoma de Nuevo León

TAPIA - MEJIA, Erik. PhD
El Colegio de Tlaxcala

Comité Arbitral

MANRÍQUEZ - CAMPOS, Irma. PhD
Instituto de Investigaciones Económicas – UNAM

MAGAÑA - MEDINA, Deneb Elí. PhD
Universidad del Mayab

QUIROZ - MUÑOZ, Enriqueta María. PhD
Colegio de México

VILLALBA - PADILLA, Fátima Irina. PhD
Instituto Politécnico Nacional

RASCÓN - DÓRAME, Luis Tomas. PhD
Instituto Pedagógico de Posgrado de Sonora

SÁNCHEZ - TRUJILLO, Magda Gabriela. PhD
Universidad de Celaya

ELIZUNDIA - CISNEROS, María Eugenia. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

FERNÁNDEZ - GARCÍA, Oscar. PhD
Instituto Politécnico Nacional

ARCOS - VEGA, José Luis. PhD
Universidad Iberoamericana

MORENO - ELIZALDE, María Leticia. PhD
Instituto Universitario Anglo Español

HERNÁNDEZ - LARIOS, Martha Susana. PhD
Universidad Cuauhtémoc

SALAMANCA - COTS, María Rosa. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

ÁVALOS - RODRÍGUEZ, María Liliana. PhD
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

ELISEO - DANTÉS, Hortensia. PhD
Universidad Hispanoamericana Justo Sierra

FORNÉS - RIVERA, René Daniel. PhD
Instituto Tecnológico de Sonora

LEGORRETA - BARRANCOS, Leydi Elena. PhD
Instituto Humanista de Estudios Superiores

GONZALEZ - GARCIA, Guadalupe. PhD
Instituto de Estudios Superiores ISIMA

LÓPEZ - TORRES, María del Rosario. PhD
Universidad del Estado de Puebla

MALDONADO - SANCHEZ, Marisol. PhD
Universidad Autónoma de Tlaxcala

RIOS - VAZQUEZ, Nidia Josefina. PhD
Instituto Tecnológico de Sonora

SALAZAR - VÁZQUEZ - Fernando Adolfo. PhD
Instituto Universitario Internacional de Toluca

SÁNCHEZ - VÁZQUEZ, Elizabeth. PhD
Universidad ETAC

GALICIA - PALACIOS, Alexander. PhD
Instituto Politécnico Nacional

BUJARI - ALLI, Ali. PhD
Instituto Politécnico Nacional

GIRÓN, Alicia. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

COBOS - CAMPOS, Amalia Patricia. PhD
Universidad Autónoma de Chihuahua

CÓRDOVA - RANGEL, Arturo. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

PERALES - SALVADOR, Arturo. PhD
Universidad Autónoma de Chapingo

AZIZ - POSWAL, Bilal. PhD
Instituto Politécnico Nacional

CAMPOS - RANGEL, Cuauhtémoc Crisanto. PhD
Universidad Autónoma de Tlaxcala

MORÁN - CHIQUITO, Diana María. PhD
Universidad Autónoma Metropolitana

NOVELO - URDANIVIA, Federico Jesús. PhD
Universidad Autónoma Metropolitana

CRUZ - ARANDA, Fernando. PhD
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

ÁLVAREZ - ECHEVERRIA, Francisco Antonio. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

GÓMEZ - CHIÑAS, Carlos. PhD
Instituto Politécnico Nacional

ORTIZ - ARANGO, Francisco. PhD
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

LINAREZ - PLACENCIA, Gildardo. PhD
Centro Universitario de Tijuana

HERNÁNDEZ, Carmen Guadalupe. PhD
Instituto Politécnico Nacional

VARGAS - SANCHEZ, Gustavo. PhD
Universidad Autónoma Metropolitana

GUILLEN - MONDRAGÓN, Irene Juana. PhD
Universidad Autónoma Metropolitana

CASTILLO - DIEGO, Teresa Ivonne. PhD
Universidad Autónoma de Tlaxcala

TREJO - GARCÍA, José Carlos. PhD
Instituto Politécnico Nacional

MANJARREZ - LÓPEZ, Juan Carlos. PhD
El Colegio de Tlaxcala

SANTILLÁN - NÚÑEZ, María Aída. PhD
Escuela Normal de Sinaloa

MARTÍNEZ - SÁNCHEZ, José Francisco. PhD
Instituto Politécnico Nacional

COTA - YAÑEZ, María del Rosario. PhD
Universidad de Guadalajara

GARCÍA - ELIZALDE, Maribel. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

MARTÍNEZ - GARCÍA, Miguel Ángel. PhD
Instituto Politécnico Nacional

GONZÁLEZ - IBARRA, Miguel Rodrigo. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

ESCALETA - CHÁVEZ, Milka Elena. PhD
Universidad Autónoma de San Luis Potosí

MARTÍNEZ - HERNÁNDEZ, Mizraim. PhD
Colegio Universitario de Distrito Federal

GAVIRA - DURÓN, Nora. PhD
Instituto Politécnico Nacional

BECERRIL - TORRES, Osvaldo U. PhD
Universidad Autónoma del Estado de México

CAMPOS - ALVAREZ, Rosa Elvira. PhD
Universidad Autónoma de Durango

CAPRARO - RODRÍGUEZ, Santiago Gabriel Manuel. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

ISLAS - RIVERA, Víctor Manuel. PhD
Instituto Politécnico Nacional

PÉREZ - RAMÍREZ, Rigoberto. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

RIVAS - CASTILLO, Jaime Roberto. PhD
Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social

PELÁEZ - PADILLA, Jorge. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

NIEVA - ROJAS Jefferson. PhD
Universidad Autónoma de Occidente

BURGOS - MATAMOROS, Mylai. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

OLIVO - ESTRADA, José Ramón. PhD
Instituto Pedagógico de Estudios de Posgrado

HUERTA - QUINTANILLA, Rogelio. PhD
Universidad Nacional Autónoma de México

PEREZ - BRAVO, Julia. PhD
Escuela Libre de Ciencias Políticas y Administración Pública

GONZÁLEZ - HERRERA, Karina Concepción. PhD
El Colegio de Tlaxcala

REYNOSO - IBARRA, Omayra Yolanda. PhD
Instituto Tecnológico Superior de San Luis Potosí

PEREZ - VEYNA, Oscar. PhD
Universidad Juárez del Estado de Durango

QUIJANO - GARCIA, Román Alberto. PhD
Universidad Anáhuac Mayab

GARCÍA - VILLALOBOS, Alejandro Rodolfo. PhD
Universidad Cuauhtémoc

AHUMADA - TELLO, Eduardo. PhD
Universidad Iberoamericana del Noroeste

Cesión de Derechos

El envío de un Artículo a Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial emana el compromiso del autor de no someterlo de manera simultánea a la consideración de otras publicaciones seriadas para ello deberá complementar el Formato de Originalidad para su Artículo.

Los autores firman el Formato de Autorización para que su Artículo se difunda por los medios que ECORFAN-México, S.C. en su Holding Spain considere pertinentes para divulgación y difusión de su Artículo cediendo sus Derechos de Obra

Declaración de Autoría

Indicar el Nombre de 1 Autor y 3 Coautores como máximo en la participación del Articulo y señalar en extenso la Afiliación Institucional indicando la Dependencia.

Identificar el Nombre de 1 Autor y 3 Coautores como máximo con el Número de CVU Becario-PNPC o SNI-CONACYT- Indicando el Nivel de Investigador y su Perfil de Google Scholar para verificar su nivel de Citación e índice H.

Identificar el Nombre de 1 Autor y 3 Coautores como máximo en los Perfiles de Ciencia y Tecnología ampliamente aceptados por la Comunidad Científica Internacional ORC ID - Researcher ID Thomson - arXiv Author ID - PubMed Author ID - Open ID respectivamente

Indicar el contacto para correspondencia al Autor (Correo y Teléfono) e indicar al Investigador que contribuye como primer Autor del Artículo.

Detección de Plagio

Todos los Artículos serán testeados por el software de plagio PLAGSCAN si se detecta un nivel de plagio Positivo no se mandara a arbitraje y se rescindirá de la recepción del Articulo notificando a los Autores responsables, reivindicando que el plagio académico está tipificado como delito en el Código Penal.

Proceso de Arbitraje

Todos los Artículos se evaluarán por pares académicos por el método de Doble Ciego, el arbitraje Aprobatorio es un requisito para que el Consejo Editorial tome una decisión final que será inapelable en todos los casos. MARVID® es una Marca de derivada de ECORFAN® especializada en proveer a los expertos evaluadores todos ellos con grado de Doctorado y distinción de Investigadores Internacionales en los respectivos Consejos de Ciencia y Tecnología el homologo de CONACYT para los capítulos de America-Europa-Asia-Africa y Oceania. La identificación de la autoría deberá aparecer únicamente en una primera página eliminable, con el objeto de asegurar que el proceso de Arbitraje sea anónimo y cubra las siguientes etapas: Identificación del Research Journal con su tasa de ocupamiento autoral - Identificación del Autores y Coautores- Detección de Plagio PLAGSCAN - Revisión de Formatos de Autorización y Originalidad-Asignación al Consejo Editorial- Asignación del par de Árbitros Expertos-Notificación de Dictamen-Declaratoria de Observaciones al Autor-Cotejo de Artículo Modificado para Edición-Publicación.

Instrucciones para Publicación Científica, Tecnológica y de Innovación

Área del Conocimiento

Los trabajos deberán ser inéditos y referirse a temas de Tributación, subsidios e ingresos, Políticas fiscales y comportamiento de los agentes económicos, Bienes suministrados, Gastos de administración, Presupuesto, déficit y deuda y a otros temas vinculados a las Ciencias Sociales.

Presentación del Contenido

Como primer artículo presentamos, *Proyecto de Inversión para un Dinner and a Show en San Juan del Río, Querétaro*, por NERI-VEGA, Jovita Georgina, YAÑEZ-MORALES, Víctor Sealtiel, QUEZADA-MORENO, Maribel, CORTÉS-ÁLVAREZ, Yolanda y ESTRELLA-VELÁZQUEZ, Rafael, con adscripción en la Universidad Autónoma de Querétaro, como siguiente artículo presentamos, *La productividad de la Mano de Obra Directa: Factor clave para establecer la Inversión Extranjera Directa a largo plazo*, por PELÁEZ-POLO, José Felipe, con adscripción en la Universidad Autónoma de Querétaro, como siguiente artículo presentamos, *Determinación del Costo de Producción en empresas de manufactura*, por PAREDES-BARRÓN, Adriana, ANDRADE-OSEGUERA, Miguel Angel y SILVA-CONTRERAS, Juan, con adscripción en la Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato, como último artículo presentamos, *Determinar la competitividad de las empresas del sector industrial alimentario específicamente las empresas panderas y las que producen tortillas típicas en la región de Cd. Obregón*, por GONZÁLEZ, Nora, ACEVES, Jesús, LÓPEZ, Ma. Elvira, NAVARRO, Elba y LÓPEZ-VEGA, Perla Sofía, con adscripción en el Instituto Tecnológico de Sonora.

Contenido

Artículo	Página
Proyecto de Inversión para un Dinner and a Show en San Juan del Río, Querétaro NERI-VEGA, Jovita Georgina, YAÑEZ-MORALES, Víctor Sealtiel, QUEZADA-MORENO, Maribel, CORTÉS-ÁLVAREZ, Yolanda y ESTRELLA-VELÁZQUEZ, Rafael *Universidad Autónoma de Querétaro*	1-12
La productividad de la Mano de Obra Directa: Factor clave para establecer la Inversión Extranjera Directa a largo plazo PELÁEZ-POLO, José Felipe *Universidad Autónoma de Querétaro*	13-21
Determinación del Costo de Producción en empresas de manufactura PAREDES-BARRÓN, Adriana, ANDRADE-OSEGUERA, Miguel Angel y SILVA-CONTRERAS, Juan *Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato*	22-32
Determinar la competitividad de las empresas del sector industrial alimentario específicamente las empresas panderas y las que producen tortillas típicas en la región de Cd. Obregón GONZÁLEZ, Nora, ACEVES, Jesús, LÓPEZ, Ma. Elvira, NAVARRO, Elba y LÓPEZ-VEGA, Perla Sofía *Instituto Tecnológico de Sonora*	33-43

Artículo **Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial**
Septiembre 2018 Vol.4 No.13 1-12

Proyecto de Inversión para un Dinner and a Show en San Juan del Río, Querétaro

Investment Project for a Dinner and a Show in San Juan del Río, Querétaro

NERI-VEGA, Jovita Georgina†*, YAÑEZ-MORALES, Víctor Sealtiel, QUEZADA-MORENO, Maribel, CORTÉS-ÁLVAREZ, Yolanda y ESTRELLA-VELÁZQUEZ, Rafael

Universidad Autónoma de Querétaro, Cerro de las Campanas s/n, Las Campanas, 76010 Santiago de Querétaro, Qro.

ID 1er Autor: *Jovita Georgina, Neri-Vega*

ID 1er Coautor: *Víctor Sealtiel, Yañez-Morales*

ID 2do Coautor: *Maribel, Quezada-Moreno*

ID 3er Coautor: *Yolanda, Cortés-Álvarez*

ID 4to Coautor: *Rafael, Estrella-Velázquez*

Recibido 20 Junio, 2018; Aceptado 21 Agosto, 2018

Resumen

El presente trabajo está orientado a analizar la En este trabajo de investigación se podrá encontrar una breve, pero concisa, guía para el establecimiento de un proyecto de inversión denominado Dinner and a Show en el municipio de San Juan del Río, Querétaro. Basado en la aplicación de encuestas y el análisis de estas, se ha podido concluir al final de este trabajo si las condiciones de mercado y demanda son favorables para arrancar un proyecto de tal magnitud en dicho municipio. Es importante señalar que las condiciones del mercado se mantienen en un constante cambio, y que el resultado de este trabajo es solamente una fotografía de lo que sucedía al momento de su investigación, dejando así la puerta abierta para que en un futuro se pueda dar seguimiento a esta investigación y llegar a conclusiones reales en el tiempo que se necesiten. Dado lo anterior se expone que los resultados de este trabajo no fueron los esperados, sin embargo, sirven de base para debatir la muy atractiva posibilidad de establecer un Dinner and a Show en este municipio considerando diversas variables como el turismo (que no fue tomado en cuenta al momento de realizar este trabajo) y que puede inclinar la balanza aún más hacia el inicio de un proyecto como el aquí descrito.

Proyecto de inversión, Dinner, Show

Abstract

In this research work you will find a brief, but concise, guide for the establishment of an investment project called "Dinner and a Show" in the municipality of San Juan del Río, Queretaro. Based on the application of surveys and the analysis of these, it has been possible to conclude at the end of this work if market conditions and demand are favorable to start a project of such magnitude in said municipality. It is important to point out that market conditions are constantly changing, and that the result of this work is only a photograph of what happened at the time of their investigation, thus leaving the door open for a future follow-up to this investigation and reach real conclusions in the time they are needed. Given the above it is stated that the results of this work were not as expected, however, serve as a basis to discuss the very attractive possibility of establishing a "Dinner and a Show" in this municipality considering various variables such as tourism (which was not taken into account when carrying out this work) and that can tilt the balance even more towards the beginning of a project like the one described here.

Investment Project, Dinner, Show

Citación: NERI-VEGA, Jovita Georgina, YAÑEZ-MORALES, Víctor Sealtiel, QUEZADA-MORENO, Maribel, CORTÉS-ÁLVAREZ, Yolanda y ESTRELLA-VELÁZQUEZ, Rafael. Proyecto de Inversión para un Dinner and a Show en San Juan del Río, Querétaro. Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial. 2018, 4-13: 1-12

* Correspondencia del Autor (Correo Electronico: jgeorginaneri@gmail.com)
† Investigador contribuyendo como primer autor.

© ECORFAN-Spain

Introducción

Hoy en día la cultura mundial, gracias a la globalización, nos presenta una gran variedad de ideas e innovaciones cuando se trata de establecer un negocio y obtener reconocimiento mundial. Desde un proyecto para establecer un restaurante donde la comida se sirve en una mesa suspendida a 50 metros de altura, hasta la posibilidad de rentar una habitación para tu mascota en un hotel para perros. La innovación está a la orden del día.

Dado lo anterior, se encuentra que en la actualidad la innovación y la mejora de servicios es cada vez más la pauta para el emprendimiento de un nuevo proyecto y es por eso que en este trabajo de investigación se planteará una visión lo más amplia posible sobre el establecimiento de un D*inner and a Show* en la ciudad de San Juan del Río; se conocerá la historia de estos establecimientos que hoy en día tienen un auge importante en otros países y se desarrollará un proyecto completamente nuevo para la zona, definiendo al final de este trabajo de investigación las siguientes interrogantes, ¿es viable y factible establecer alguno en esta ciudad?, ¿cuál será la mejor temática de shows?, ¿qué tácticas de marketing y estrategias utilizar?, ¿qué inversión se necesita?, entre otras, así que… ¡adelante!

Antecedentes

Antecedentes a Nivel Mundial

La historia de los establecimientos hoy conocidos como restaurantes es muy incierta, ya que desde tiempos remotos han existido este tipo de servicios y no se limitan a un lugar o una fecha en específico. Existen evidencias de que, en Egipto, por ejemplo, los viajeros podían comer y beber en albergues públicos; en otras partes del mundo las Iglesias y los Monasterios tenían como costumbre albergar a los viajeros y alimentarlos aceptando algunas donaciones a cambio o de manera gratuita.

En la antigua Roma, existieron los thermopoliums, algo así como un snack-bar, así como las tabernas para público en general, donde servían un menú básico con vino para los huéspedes. En este país, se adoraba a varios dioses, entre los que se encontraban Gasteria (que significa gastronomía), Oinos, Dios del vino.

A los hongos, los llamaban *carne de los dioses*. Era toda una ceremonia cuando se tenía algún invitado a comer, pues se desnudaban y comían con una bata blanca, supuestamente para que les cupiera más. Al regreso victorioso de Julio César desde Oriente, por primera vez se dio a comer a 260 mil personas en varias jornadas, en las cuales se sirvieron 22 mil mesas.

Por definición del diccionario de la Real Academia Española los restaurantes son establecimientos públicos donde se sirven comidas y bebidas, mediante precio, para ser consumidas en el mismo local.

El termino restaurante proviene del francés *restaurant*, que significa restaurativo; en el pasado se nombraba así a los platos de caldo con carne que tenían la finalidad de dar energía a quien lo necesitaba. Esta palabra se utilizó por primera vez para denominar a un establecimiento de comida en París en el año de 1765 por Monsieeur Boulanger, quien en la puerta de su establecimiento inscribió la siguiente frase: *"Venite ad me omnes qui sfomacho lavoratoratis et ego* ***retuarabo*** *vos"* que en español significa "venid a mi todos aquellos cuyos estómagos clamen angustiados que yo los **restauraré**" siendo la última palabra, *restaurabo*, con la que se hacía referencia a dicho lugar.

Poco a poco, gracias al desempleo provocado por la eventual Revolución Francesa en 1790, los chefs que servían a la realeza comenzaron a incorporarse en el ámbito laboral como propietarios o trabajadores de establecimientos de este tipo y en poco tiempo se extendió el uso de restaurante para denominar a los negocios de comida que hoy en día conocemos.

Ya a mediados de los 80, un cocinero, Antoine Beauvilliers, dejó el servicio del conde de Provenza para abrir un restaurante: La Grande Taverne de Londres.

Brillat-Savarin (jurista y autor del primer tratado de gastronomía) habla de él: "Fue durante quince años el mejor restaurador de París (...). Fue el primero en tener un salón elegante, camareros bien vestidos, una bodega cuidada y una cocina superior".

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

A Boulanger y, sobre todo, a Beauvilliers les siguieron otros: los más célebres fueron Méot, Robert (los dos habían trabajado para el príncipe de Condé), Bancelin, Henneveu, Very, los 'Hermanos Provenzales' y Balaine, patrón del Rocher de Cancale.

Antes de 1789 había en París menos de 100 restaurantes; en 1795 se contaban ya más de 500; en 1810, más de 2.000.

Hoy en día existen diferentes maneras de prestar el servicio de restaurante y en cada región o país se mantienen tradiciones y culturas distintas.

Es importante notar que conforme el paso del tiempo el término restaurante ha adoptado formas interesantes de presentación, pues lo que en un principio tenía como finalidad simplemente alimentar a las personas que lo necesitaran ha ido evolucionando hasta convertirse en una representación de estatus social y económico, más allá de la facilidad que representa para las familias el poder salir a comer fuera de casa, la finalidad de los restaurantes se ha convertido en, además de satisfacer las necesidades gastronómicas de sus clientes, ser referentes para la moda, la cultura y el modo de vida de las sociedades actuales, permitiendo así la incorporación de más y variadas formas de ocio dentro de los mismos establecimientos donde se consumen alimentos.

Antecedentes en México

El primer antecedente que se tiene en México data del 1° de diciembre de 1525 cuando el ayuntamiento de la Ciudad de México autorizó a Pedro Hernández Paniagua para que abriera en su casa un mesón, el primero de la Nueva España, "donde pueda acoger a los que a él vinieren y les venda pan y vino y carne y todas las dos cosas necesarias".

En años posteriores se comenzaron a propagar los establecimientos en las orillas de las ciudades, donde los viajeros podían encontrar fácilmente acceso a los alimentos en forma de posadas, hosterías y tabernas.

De acuerdo con Cano (2011), es hasta el año de 1785 que se abre el primer café en las calles de Tacuba y Monte de Piedad, éste marcó la pauta para el desarrollo de nuevos establecimientos dedicados al servicio de alimentos, cambiando de nombre según eran los servicios que ofrecían, entre esos se encontraban las fondas y cantinas, estas últimas además de servicio de alimentos también incluían alguna diversión a los clientes. En el siglo XIX la palabra francesa restaurante se puso de moda, por lo que las fondas que había cambiaron de nombre a restaurante ampliando el menú y servicio que ofrecían.

Es de esta forma que, en el año de 1860, inicia el restaurante más antiguo del Distrito Federal llamado La Hostería de Santo Domingo, el cual adquirió fama rápidamente al ser visitado por presidentes, altos funcionarios, artistas, pintores, escultores y escritores.

Posteriormente, cuando Porfirio Díaz subió al poder, empezaron a instalarse restaurantes de abolengo y profesionales franceses gastronómicos empezaron a traer productos alimenticios de su país. Durante esta época se fundó el restaurante Casa Prendes, uno de los más famosos por el servicio exclusivo que ofrecía y la calidad de los alimentos que se servían en él.

El vicepresidente de CANIRAC, el Maestro Roberto Quintero Vega en una entrevista de 2008 afirma que en México la industria restaurantera es una fuente principal de ingresos e inversiones, siendo una industria demandante de insumos en muchos otros sectores productivos debido a que es el último eslabón de la cadena productiva. La industria de los alimentos es el segmento más importante del sector turismo, por lo tanto, una industria con gran potencial socioeconómico, turístico y cultural.

A partir de los años 70´s, en toda la República Mexicana, los restaurantes adquirieron mayor auge sobre todo los que se encontraban dentro de los hoteles. En esta misma década, en Monterrey, empiezan a surgir establecimientos cuya especialidad era el cabrito.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Mientras que en el norte de México comienzan los restaurantes estilo Tex-Mex, es decir, comida mexicana-estadounidense de gente que vive en Texas, es una combinación de platillos cuya característica es el uso de sabores fuertes, condimentados y con picante; este tipo de comida tuvo tal éxito que hasta la actualidad permanece, inclusive se han creado franquicias con este estilo de comida.

En los años 80´s llegan a México las franquicias de comida rápida y tienen un éxito total. En 1985 se inaugura el primer Mc Donald´s en la ciudad de México, no tardó mucho en llegar a todos los estados de la República Mexicana y posicionarse en las preferencias de la población, sobre todo en la más joven, con el concepto de atraer a los niños con los juegos y juguetes de la famosa cajita feliz, dejando a un lado los establecimientos convencionales. Posteriormente, empiezan a llegar otros restaurantes de comida rápida:

Burger King, Kentucky, Subway, Sushi y Panda (Durón, 2009).

A partir de la ratificación del tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, en 1994, se detona el boom de las franquicias dentro de la industria de los alimentos, permitiendo a los mexicanos tener una amplia gama de marcas y productos de comida rápida, la cual representa un alto porcentaje de ingresos al país. Pese a lo anterior, gran cantidad de la población siguió prefiriendo los restaurantes de servicio completo, es decir, los que ofrecían una variedad mínima de 15 platillos, específicamente los de especialidades, ya sea mariscos, carnes o aves. Así mismo, la población empieza a requerir de otro tipo de restaurantes que contaran con comida más sana esta moda, en México y en otros países, fue en aumento por lo que surgen los restaurantes vegetarianos.

Antecedentes "Dinner and a Show"

Después de haber conocido de manera muy rápida y resumida la historia de los restaurantes ahora se hará un repaso de la historia de los restaurantes que presentan un show en vivo, siendo estos la inspiración para la idea de este proyecto de inversión, el establecimiento de un *Dinner and a Show.*

Los *Dinner and a Show*, también llamados *Dinner theater*, son una forma de entretenimiento que combina el servicio de restaurante con una representación teatral o show musical, donde se desarrolla un espectáculo mientras los comensales disfrutan de una comida o cena de gala. A veces el espectáculo representa una atracción secundaria mientras que en otras ocasiones es la atracción principal.

La cena madrigal es considerada como el primer modelo de un *Dinner and a Show*, celebrada comúnmente en la edad media durante los doce días de navidad, era una festividad dónde se servía comida, había música y entretenimiento y, en la actualidad, es una manera en que las Iglesias o Escuelas (principalmente en Estados Unidos) recaudan fondos para sus distintas actividades de beneficencia (Lynk, 2003). El primer restaurante *Dinner Theater* establecido formalmente en Estados Unidos fue el Barksdale Theater en Richmond, Virginia fundado en 1953 donde después de haber establecido el teatro se acondicionó una sala anexa para acomodar a los asistentes que desearan disfrutar de un buffet y con el tiempo se hizo disponible a todos los clientes del establecimiento.

Durante la década de los 70´s los *Dinner Theater* tuvieron un gran auge, tan solo en el año de 1976 se tenían registrados oficialmente 147 establecimientos profesionales de este tipo en operación (Noles, 2003). A mediados de las 80´s la popularidad de estos negocios descendió fuertemente, llevando a la clausura a muchos de ellos y para finales de los 90´s eran solo unos cuantos los supervivientes.

Después del año 2000 se notó un resurgimiento de estos locales con la apertura de nuevos negocios y para el año 2009 se tenían registrados oficialmente 32 establecimientos, siendo este un incremento importante cuando el 1999 sólo eran 9 en todo Estados Unidos de América (Galbraith, 2006).

Es importante también hacer mención de los Cabaret que durante su historia podrían bien considerarse como una versión alterna del *Dinner Theater*, ya que no se acostumbra a servir comida a los clientes sino dar un servicio de bar, mientras se disfruta del espectáculo.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Los cabarets eran en sus inicios simples tabernas dónde las personas iban a divertirse y beber, pero con el transcurso del tiempo se fueron incorporando espacios donde un cantautor podía demostrar sus habilidades de interpretación y más tarde espacios para el famoso baile de CanCan que para la sociedad era un baile escandaloso. *Le Chat Noir* fue el primer cabaret famoso en París en 1881 dónde los clientes podían disfrutar de la presentación de cantautores y espectáculos de teatro de sombras. En 1889 fue construido el *Moulin Rouge*, cuya principal atracción eran las bailarinas de CanCan.

Entre los años 20 y 30 se dio el principal auge de estos establecimientos, dado que los cabaretistas famosos de Alemania que no coincidían con la ideología nazi o eran judíos abandonaron su país para buscar fortuna en otros; en esta migración de artistas los hoteles más importantes de Londres, Nueva York y París empezaron a tener un cabaret con orquesta y pista de baile dando esto como resultado la popularización mundial del Cabaret como centro de entretenimiento.

En México uno de los centros de espectáculos más importantes durante mucho tiempo fue *El Patio*, a finales de los años treinta, gente de todos los rincones de la ciudad iban a cenar acompañados de su familia y amigos con el propósito de pasar un momento agradable, su fachada llamaba la atención con un letrero iluminado y la marquesina de fondo blanco anunciaba las próximas presentaciones. Contaba con un escenario en la planta baja donde se llevaban a cabo numerosas presentaciones de talla internacional, además de varios balcones desde donde se podía observar el espectáculo mientras se disfrutaba de una cena y bebidas.

A este recinto asistieron numerosas y distinguidas personalidades de la época principalmente en los años dorados del cine mexicano que coincidió con los mejores años de este lugar; era famoso por ser un lugar muy elegante al que la gente iba vestida de etiqueta. Este fue uno de los pocos lugares que ofrecía cena y show, presentando a cantantes como José José, Juan Gabriel, Rocío Durcal, Ana Gabriel, María Victoria entre muchos otros, así como espectáculos internacionales como Judy Garland, Edith Piaf, Eddie Fisher, Los Platters, Sarita Montiel.

Para este proyecto de inversión se considerará una mezcla de todo lo descrito antes.

Planteamiento del Problema

Dado lo anterior surge la siguiente interrogante, ¿Qué tan rentable y exitoso resultaría establecer un *Dinner and a Show* en la localidad de San Juan del Río, Querétaro?

Para dar respuesta a esta pregunta se llevará a cabo una investigación referente a las posibilidades reales para colocar un establecimiento de este tipo en dicha localidad, considerando, por supuesto, la mayor cantidad de variables posibles, como son cultura, sociedad, economía, legislación, entre otras que resulten importantes durante la investigación de campo.

Es importante mencionar que se deberán considerar también los aspectos negativos referentes al problema en cuestión, como son la falta de información, resistencia al cambio en la sociedad, pocos espacios para el desarrollo, entre otras, además de considerar la competencia local, nacional e internacional, dado que, aunque no existen establecimientos iguales al que se propone en este trabajo de investigación, si los hay de forma separada como restaurantes o centros de espectáculos.

En concreto se pretende desarrollar, a partir de esta investigación, un establecimiento que ofrezca comida y entretenimiento en un solo lugar, un D*inner and a Show*, en la localidad de San Juan del Río, Querétaro, como un negocio rentable y de altos estándares de calidad tanto en sus alimentos como en sus diversas fuentes de entretenimiento o shows.

Generalidades de un Proyecto de Inversión

En general, un proyecto es la búsqueda de una solución al planteamiento de un problema, tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad de la sociedad (Lezama, 2014)

Dado lo anterior es importante decir que un proyecto está íntimamente relacionado con las necesidades humanas; si no existiese una necesidad, es difícil concebir la creación de un proyecto.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Una inversión, por otro lado, es todo aquel desembolso de recursos financieros que se realizan con el objetivo de adquirir bienes durables o instrumentos de producción (equipo, maquinaria), que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objetivo (Peumans, 1967).

Una vez que conocemos la definición de cada uno de los conceptos podemos concluir que un proyecto de inversión es un desembolso de recursos destinado a generar un bien duradero que sirva como base para la satisfacción de una necesidad humana; es un plan que se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrán producir un bien o servicio, útil a la sociedad en donde se desarrolla (Lezama, 2014).

Es importante también mencionar que para que un proyecto de inversión tenga las bases suficientes y fundamentadas para mostrarse competitivo es necesario llevar a cabo una evaluación de proyectos.

De acuerdo con Baca-Urbina, 2001, la evaluación de proyectos tiene por objetivo conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

Gracias a la definición anterior podemos concluir que un requisito indispensable para llevar a cabo un proyecto de inversión es que exista una adecuada evaluación de proyectos, donde podamos observar que exista rentabilidad económica suficiente, así como utilidad social que generen una fuente de ingresos para los interesados en el proyecto y al mismo tiempo una mejora en el entorno que se designe.

Para elaborar un proyecto de inversión entonces, es necesario tener bien fijos los puntos clave que nos llevarán a concebir una alternativa sustentable en todos los sentidos para el desarrollo de la inversión que se desea llevar a cabo.

Un proyecto de inversión siempre considerará un riesgo, puesto que, como su nombre lo dice, se trata de un proyecto, algo que aún no se puede palpar pero que se desea crear.

Desde esta perspectiva es muy importante que la evaluación de proyectos sea el proceso fundamental y piedra angular del desarrollo de un proyecto de inversión, para buscar a toda costa que los riesgos existentes se minimicen y se dé una certeza tangible a los interesados en la inversión.

Cuando un proyecto de inversión no ha sido debidamente evaluado se corre el riesgo del fracaso, como una expresión de algo que debió hacerse de manera imprescindible y no sucedió así; en cambio, cuando un proyecto ha sido debidamente evaluado se tiene la certeza de que el riesgo de error se ha reducido, y de que en base a esos resultados se puede tomar una decisión que podría tornarse en una realidad benéfica para todos los involucrados; porque no debemos olvidar que un proyecto de inversión no solamente contempla a los inversionistas y gente directamente relacionada, sino que se involucra la sociedad receptora del proyecto, las personas involucradas en la creación y sostenimiento del proyecto, involucra además los efectos sociales y ambientales que se deriven de la creación de este proyecto y sobre todo las familias que se verán beneficiadas e impactadas por el desarrollo del proyecto.

Un proyecto de inversión se forma principalmente por cuatro estudios principales, que son:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Financiero
- Estudio de Organización

A continuación, vamos a revisar como parte del marco teórico de este proyecto de investigación, los cuatro estudios principales y su aplicación para este trabajo de investigación.

Estudio de Mercado

Es la recolección y evaluación de todos los factores que influyen directamente en la oferta y demanda del producto.

Dentro de sus objetivos está determinar el segmento del mercado al que se enfocará, y la cantidad del producto que se desea vender.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

En un análisis de mercado se conocen cuatro variables fundamentales que componen su estructura, como lo son; la demanda, oferta, precios y comercialización. En este estudio se buscan diferentes datos que van a ayudar a identificar nuestro mercado y debe asegurar que realmente exista un mercado potencial, el cual se pueda aprovechar para lograr los objetivos planeados, ya sea en la venta de un bien o de un servicio. Se puede realizar de diferentes formas, una de ellas es la aplicación de encuestas a los posibles consumidores, dichas encuestas nos darán la idea de la situación del mercado.

Como en todo proyecto de inversión se debe de analizar el futuro, en base a la información que se tiene, crear un ambiente en el que se pueda dar una imagen de lo que será la demanda futura del bien o servicio. Se debe considerar qué participación en el mercado va a tener nuestro proyecto, considerando la oferta y demanda, de igual manera estructurar el programa de marketing a utilizar.

La investigación que se realice debe de proporcionar la información necesaria y suficiente, para que sirva de apoyo en la toma de decisiones, que en este estudio debe de ir encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto.

Estudio Técnico

Son todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio. “Consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado” (Ledezma, 2007). Es decir, es de lo que nos vamos a valer para poder producir, lo que es el equipo por utilizar.

Verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto que se pretende crear. Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la producción.

Estudio de Organización

Se refiere a ¿cómo se van a hacer las cosas? Es decir, cómo se van a administrar los recursos con que se cuenta.

Se refiere a la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos, aspectos legales y reglamentos ambientales. Se deben presentar los criterios analíticos que permitan enfrentar en mejor forma el análisis de los aspectos organizacionales, aspectos legales, administrativos, fiscales y ecológicos, así como sus consecuencias económicas en los resultados de la evaluación.

Elementos que integran el estudio administrativo.

a) Antecedentes. Se presenta una breve reseña de los orígenes de la empresa y un esquema tentativo de la organización que se considera necesaria para el adecuado funcionamiento administrativo del proyecto. Se plasman los objetivos de la empresa, así como sus principales accionistas.

b) Organización de la empresa. Se debe de presentar un organigrama de la institución, donde se muestre su estructura, dirección y control de funciones para el correcto funcionamiento de la entidad.

Los puestos creados deberán de contar con sus respectivos perfiles y análisis de puestos, para así evitar confusiones en las tareas asignadas a cada individuo, así como detallar la responsabilidad de cada uno de los puestos.

c) Aspecto legal. Se tienen que investigar todas las leyes que tengan injerencia directa o indirecta en la diaria operación de la empresa, ya sea la Ley Federal del Trabajo, La Ley del Impuesto Sobre La Renta y demás leyes que pudieran afectar su operación.

d) Aspecto ecológico. Reglamentos en cuanto a la prevención y control de la contaminación del agua, del aire y en materia de impacto ambiental.

e) Marco legal. Dentro de cualquier actividad en la que se quiera participar existen ciertas normas que se deben de seguir para poder operar, las que son obligatorias y equitativas.

Entre las principales se encuentran, las siguientes:

- Mercado
- Localización

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

- Trámites diversos.
- Estudio técnico
- Administración y organización
- Aspecto financiero y contable

Estudio Financiero

En este estudio se empieza a jugar con los números, los egresos e ingresos que se proyectan, a un periodo dado, arrojando un resultado sobre el cual el inversionista fundamentará su decisión.

Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total para la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

La que es muy importante para la toma de decisiones, ya que la información obtenida debe de servir como base de la decisión tomada.

Metodología por desarrollar

Se llevó a cabo una investigación durante un periodo de 6 meses durante los años 2015-2016, considerando factores económicos recientes, investigación cultural, así como investigaciones de mercado y financieras respecto al proyecto en cuestión.

Se llevó a cabo también al final de la investigación una proyección financiera y mercadológica respecto del proyecto de establecer un D*inner and a Show*, esto con la finalidad de responder la pregunta propuesta en el planteamiento del problema.

El alcance de esta investigación es sólo para la localidad de San Juan del Río, Querétaro; quedando cimentados los puntos clave para poder establecer un proyecto similar en un sitio diferente al de esta investigación.

Resultados

Para llevar a cabo la investigación de campo de acuerdo con el planteamiento del problema se realizaron encuestas a los diferentes sectores de la población en San Juan del Río, tomando en cuenta que la edad mínima para asistir a algún evento nocturno es de 18 años las encuestas se realizaron a personas de esa edad en adelante y sin límite de mayoría de edad; el rango de edades, por tanto, fue amplio y se crearon gráficas pertinentes tomando en cuenta estas diferencias en edades.

Es importante mencionar que por tratarse de una investigación delimitada a una población se llevaron a cabo encuestas en todas las zonas en que esta se divide, y además se desarrollaron en tres etapas, para cubrir las zonas antes mencionadas.

La muestra se determinó de acuerdo con la fórmula que se presenta en los anexos de este documento, y se llegó a la cantidad de 383 encuestas a aplicar en un lapso de 6 meses.

Proceso de Investigación

Para la realización de este proyecto se empleó los tipos de investigación tanto documental como de campo, relacionando los distintos tipos de datos recolectados por ambos métodos y realizando un estudio exploratorio longitudinal para determinar la respuesta a la pregunta de investigación propuesta para así llegar a una conclusión clara de las implicaciones de este proyecto.

Análisis e Interpretación de Resultados

Derivado de la aplicación de las encuestas se prepararon las siguientes gráficas para lograr llegar a un resultado contundente que nos permita interpretar el sentir de las personas respecto de este proyecto, dando así respuesta a la pregunta de investigación planteada anteriormente.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

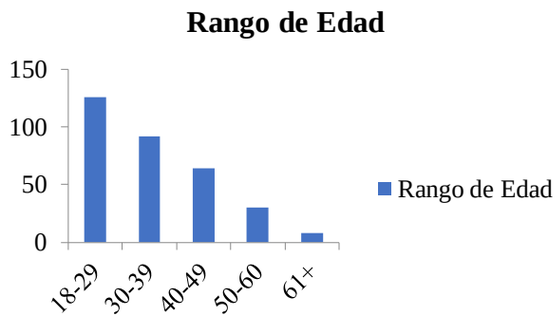


Gráfico 1 Rango de Edad
Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar el mayor número de personas encuestadas va de un rango de edades de 18 a 40 años, dándonos así una vista muy amplia de las preferencias de la gente que se encuentra en esta localidad.

¿Con qué frecuencia acostumbra a cenar fuera de casa?

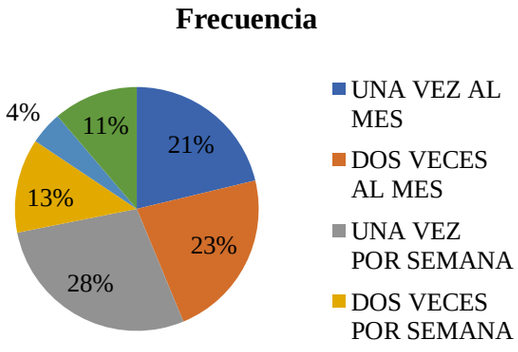


Gráfico 2
Fuente: Elaboración propia

¿Qué día de la semana le resulta más agradable para cenar fuera de casa?

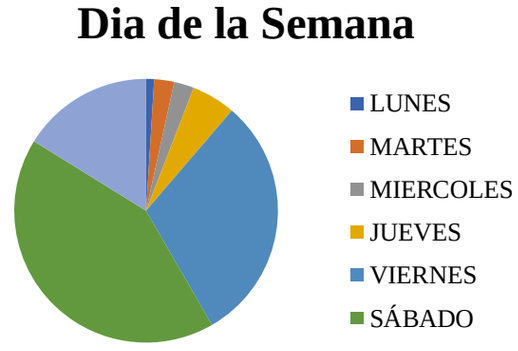


Gráfico 3
Fuente: Elaboración propia

La importancia de estas dos respuestas para el caso de esta investigación radica en determinar los días de mayor afluencia de gente para así conocer cuál sería la mejor estrategia de ventas para el establecimiento.

Se puede observar que la mayoría de las personas prefiere salir de casa para la cena una vez a la semana y los viernes y sábado, esto nos da la pauta necesaria para que una vez establecido el negocio se lleve a cabo la adecuada promoción y difusión de los eventos importantes y días de promociones entre otras cosas.

Cuando cena fuera de casa, acostumbra a ir:

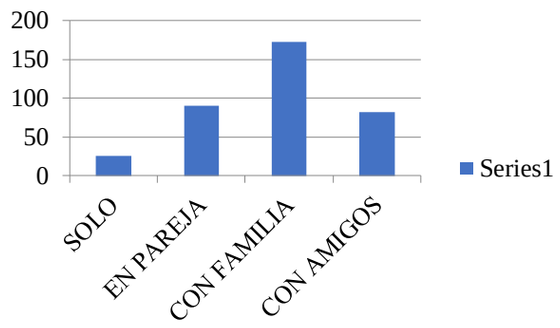


Gráfico 4
Fuente: Elaboración propia

Cuando cena fuera de casa, ¿qué aspecto considera más importante para elegir el lugar?

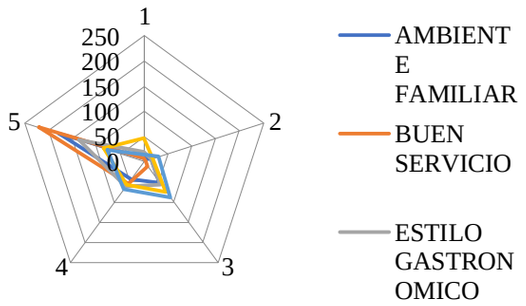


Gráfico 5
Fuente: Elaboración propia

De las dos gráficas anteriores se desprende la temática primordial que deberá llevar el negocio, considerando que la mayoría de las personas prefieren salir con su familia el espacio será dedicado como un ambiente familiar.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

De la segunda gráfica se considera que el ambiente familiar sigue siendo un aspecto primordial, pero combinado con el buen servicio que resultó ser más importante para los encuestados, podría significar el éxito o fracaso del proyecto, debiendo tomar en cuenta muy considerablemente estas dos gráficas.

Si se combinan estilo gastronómico, buen servicio y ambiente familiar se puede pensar muy concretamente en el éxito del proyecto derivado de los gustos y preferencias que arrojan las encuestas.

¿Qué clase de entretenimiento busca?

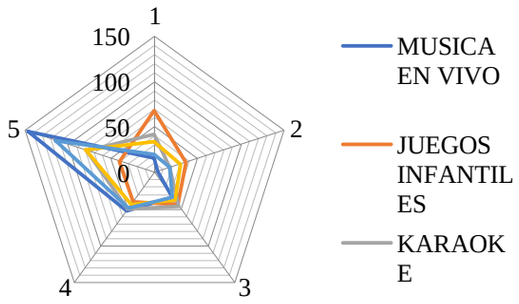


Gráfico 6
Fuente: Elaboración propia

Una vez analizado que lo más importante sería el ambiente familiar, estilo gastronómico y buen servicio, procedemos a revisar qué clase de entretenimiento buscan las personas en la localidad de San Juan del Río.

La diferencia entre espectáculo en vivo y música en vivo se explicó a los encuestados para que así pudieran emitir su opinión respecto a estos dos aspectos tan similares, pues la música en vivo es solamente la presentación de un grupo musical de cualquier género durante la hora de la cena mientras que el espectáculo en vivo además de tener música considera también la presentación de alguna puesta en escena, show o performance con alguna temática durante la cena de los asistentes.

Lo anterior dio como resultado que la música en vivo y el espectáculo en vivo tengan mayor fuerza a la hora de pensar en el tipo de entretenimiento que se ofrecerá en el establecimiento.

Por lo que vemos la pauta para determinar si tal vez en algún momento se pudiera intercalar la música en vivo y el espectáculo en vivo durante los días de la semana, los meses, los días festivos, los eventos especiales o demás temáticas pensadas de la mano de la mercadotecnia que en algún momento se podrá utilizar.

¿Qué tan de acuerdo esta con la siguiente afirmación? Me gusta asistir a un lugar donde mientras disfruto de mi cena puedo observar un espectáculo en vivo

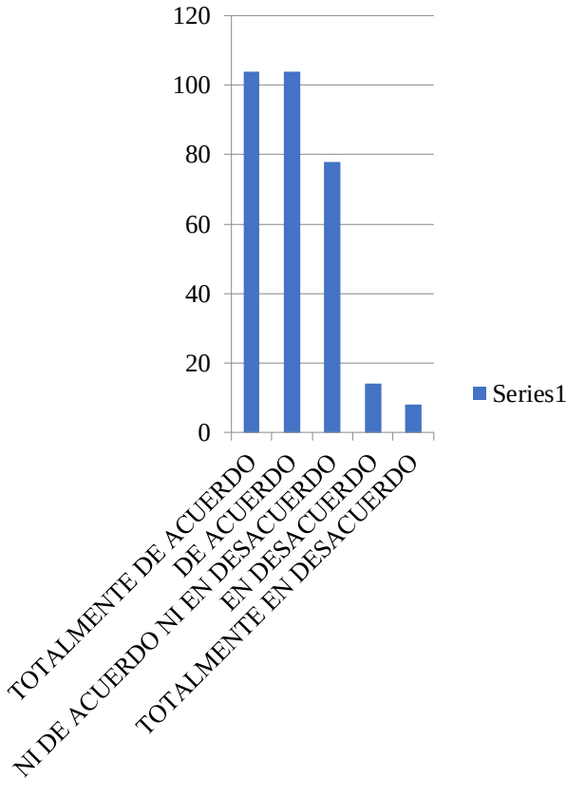


Gráfico 7
Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que las personas disfrutan de observar un espectáculo en vivo mientras se encuentran en un establecimiento de comida, apoyando este resultado fuertemente la hipótesis de este proyecto de investigación donde consideramos que el proyecto Dinner and a show tendrá el éxito esperado mientras se publique la presencia de un show en vivo y el buen servicio.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

¿Cuánto estaría dispuesto a gastar por persona en un lugar donde se pueda cenar y observar un espectáculo en vivo?

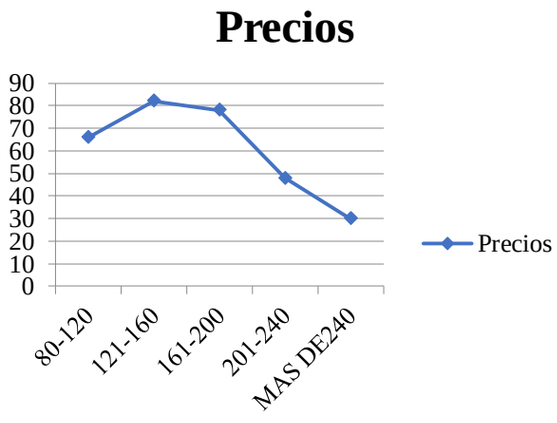


Gráfico 8
Fuente: Elaboración propia

La respuesta encontrada en esta parte de la encuesta es importante para conocer de una manera superficial que las personas pueden gastar en un lugar así una cantidad considerable, que fue propuesta por el encuestador y que fue aceptada por el encuestado, que permite tener un margen de movilidad en precios dependiendo de la oferta y demanda, y de otras variables que no se tocan en esta investigación dado que serían parte de una investigación mucho más profunda respecto del nivel de ingreso de las familias, del nivel socioeconómica de la población y de la motivación para realizar un gasto de esta magnitud al interior de cada familia.

Se preguntó a los encuestados si les gustaría que existiera un lugar como el que se plantea en esta investigación a lo que la respuesta fue la siguiente:

¿Le gustaría que existiera un lugar como el que se plantea aquí?

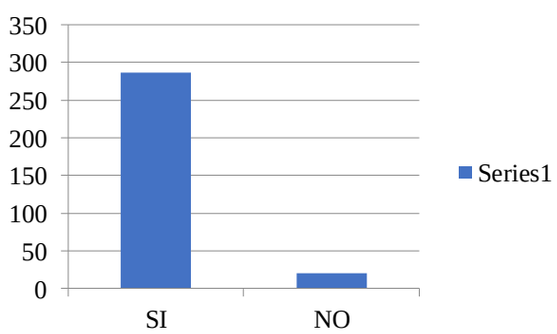


Gráfico 9
Fuente: Elaboración propia

De la respuesta anterior se preguntó además si asistirían las personas a un lugar así en San Juan del Río, y con qué frecuencia.

¿Con que frecuencia asistiría?

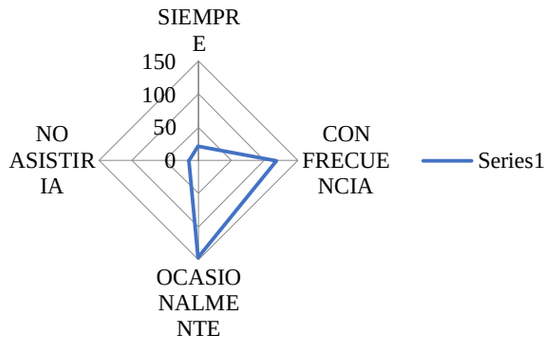


Gráfico 10
Fuente: Elaboración propia

De la gráfica anterior se puede decir que la gente en la localidad estaría dispuesta a asistir ocasionalmente a un establecimiento de esta magnitud; lo anterior aunado a que en la localidad el turismo se ha expandido a lo largo de los años nos da la pauta para decir que se contará con una afluencia de gente muy uniforme y se podrán llevar a cabo estrategias de mercadotecnia pensando en esto.

Conclusiones

Después de llevar a cabo la ardua investigación mediante el levantamiento de encuestas y la recolección de datos se puede concluir que establecer un proyecto de esta magnitud en la localidad de San Juan del Río se vislumbra exitoso, de acuerdo con los gustos y preferencias observados en las respuestas de la gente encuestada, la cual, representa una muestra representativa de la población.

Se puede también concluir que establecer este proyecto permitiría tener una rentabilidad suficiente para mantenerlo los primeros años y llevarlo al crecimiento en años futuros, pudiendo así crear un proyecto de crecimiento y mejora a mediano y largo plazo, mientras que a corto plazo se pretende dar a conocer el concepto en la zona y en las zonas aledañas, para ganar clientes frecuentes, suficientes y comprometidos que puedan sentirse satisfechos con el establecimiento y se pueda tener una reciprocidad en las ventas reflejadas.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Referencias

Baca-Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*, México: Tercera Edición, Mc. Graw Hill.

Círculo de lectores. (2001). Curso Básico de Administración. Colombia: Editorial Norma.
Cohen, E. (2002). *Evaluación de Proyectos Sociales.* México: Siglo Veintiuno.

Coloma, F. (2011). Evaluación social de proyectos de inversión. Bolivia: Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz.

Duran, F. (2016). Caius Apicius. El siglo de Torreón, p.7.

Galbraith, K. (2006). *Do-It-Yourself Entertainment, Way Off Broadway*. New York Times, p.5.

Hernández, J.L. (2010). *Geología-Agroindustria-Marketing-Proyectos - T.Q.M. de CV*. México: McGraw-Hill.

Ledezma, Z. (2007). Análisis Económico Social de un Proyecto de Inversión Hidráulica. España: Instituto Geológico y Minero de España.

Lezama, J.L. (2014). *Teoría social, espacio y ciudad*. México: Colegio de México.

Link, W. (2003). *Dinner Theater-A Survey and Directory*. USA: Greenwood Publishing.

Noles, R.A. (2003). *Guess Who Came to Dinner*. USA: Florida Times-Union.

Peumans, H. (1967). *Valoración de proyectos de inversión*, Madrid: Editorial Deusto.

http://www.musicals101.com/cabaret.htm

http://mesabar1.blogspot.mx/2010/07/historia-del-restaurante.html

http://administracion.realmexico.info/2013/10/resena-historica-restaurantes-en-mexico.html

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/sevenello_s_l/capitulo2.pdf

http://www.eluniversal.com.mx/entrada-de-opinion/colaboracion/mochilazo-en-el-tiempo/nacion/sociedad/2016/06/13/el-centro-nocturno

https://www.gestiopolis.com/elementos-basicos-de-un-proyecto-de-inversion/

http://www.inversion-es.com/proyectos-de-inversion.html

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Artículo **Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial**
Septiembre 2018 Vol.4 No.13 13-21

La productividad de la Mano de Obra Directa: Factor clave para establecer la Inversión Extranjera Directa a largo plazo

Direct Labor Productivity: Key factor to establish Direct Foreign Investment for the long term

PELÁEZ-POLO, José Felipe*†

Universidad Autónoma de Querétaro

ID 1er Autor: *José Felipe, Peláez-Polo*

Recibido 29 Junio, 2018; Aceptado 30 Septiembre, 2018

Resumen

Objetivos: Establecer la relación entre la Inversión Extranjera Directa y la productividad de la mano de obra directa. Mostrar a través de un estudio de caso como un cambio cultural puede tener un impacto a largo plazo en relaciòn a la mejora en productividad. Mostrar la importancia de la cultura al implementar sistemas de mejora continua, cuando normalmente las empresas se enfocan en la implementación de las herramientas. Metodología: La investigación de este trabajo está hecho bajo una metodología cualitativa y en base a un estudio de caso de una empresa trasnacional establecida en Querétaro. Contribución: Mejorar el entendimiento del impacto de la cultura en métricos típicos de las organizaciones trasnacionales, como la productividad, y cómo el cambio cultural puede tener un impacto positivo en organizaciones trasnacionales. Además, la metodología y aplicación se puede extender a organizacinones locales

Cultura, Productividad, Conocimiento Tácito, Competitividad

Abstract

Objectives: Establish the relationship between the Foreign Direct Investment and the direct labor productivity. Demonstrate through a case study how a cultural change impacts productivity improvements for the long term. Demonstrate the importance of the culture when implementing continuous improvement systems, when normally manufacturing companies focus in the implementation of continuous improvement tools. Methodology: The research of this article is based on a qualitative methodology and in a case study of a transnational manufacturing plant established in Querétaro. Contribution: Better understand the impact of the culture in the typical metrics of transnational organizations, like productivity, and how a cultural change could have a positive impact in transnational organizations. In addition, the methodology and its application could be extended to local organizations as well.

Culture, Productivity, Tacit Knowledge, Competitiveness

Citación: PELÁEZ-POLO, José Felipe. La productividad de la Mano de Obra Directa: Factor clave para establecer la Inversión Extranjera Directa a largo plazo. Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial. 2018, 4-13: 13-21.

* Correspondencia del Autor (Correo Electronico: jf_pelaez@yahoo.com.mx)
† Investigador contribuyendo como primer autor.

© ECORFAN-Spain

Introducción

Las empresas mexicanas han pasado de un mercado con poca competencia, dominado por empresas paraestatales y monopolios ligados al gobierno, a un mercado altamente competitivo en el que las empresas mexicanas tienen que competir no solamente con empresas en condiciones similares sino que también tienen que competir con empresas trasnacionales con procesos, cultura, capital y estructuras organizacionales diferentes.

Con la apertura comercial algunas empresas mexicanas han evolucionado hasta el punto de ser competitivas a nivel local y en algunos casos a nivel internacional.

Esto se da especialmente en compañías que trabajan directamente con empresas trasnacionales; aunque esta evolución es "forzada" por los sistemas y requerimientos de sus clientes al ser más exigentes en términos de calidad, servicio y precio.

Por otro lado, a pesar de que México ha avanzado en su estabilidad macroeconómica y de que el 82.1% de las exportaciones del país son hacia Estados Unidos y del incremento en Inversión Extranjera Directa (IED), México no presenta el mismo dinamismo en términos de tasa de crecimiento con respecto a otros países como China e India (Mia, I., y Lozoya, E., 2009).

En los Reportes de Competitividad emitidos anualmente como parte del Foro Económico Mundial, se define el Índice de Competitividad Global en donde México está ubicado en el bloque de las económicas impulsadas por la eficiencia.

De acuerdo a este reporte, este tipo de economías están enfocadas al desarrollo de procesos de producción más eficientes y al incremento de la calidad del producto ya que el costo de la mano de obra se ha incrementado o empieza a hacerlo , y los precios de los productos no se pueden subir fácilmente debido a la globalización.

Justificación

A partir del inicio del Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN) México se ha promovido como un país de mano de obra barata y que aunado a la cercanía con los Estado Unidos se ha convertido en uno de los motivadores principales para el incremento de la IED.

Esta estrategia de desarrollo del país, aunque ha dado sus frutos tiene también sus limitaciones, como se observó durante la crisis económica del 2006 cuando muchas de las empresas maquiladoras de la industria electrónica se fueron del país hacia China motivadas por la mano de obra barata de aquel país; muchas de estas empresas regresaron varios años después cuando la inflación de la mano de obra en China y de los servicios logísticos hicieron que la frontera mexicana volviera a ser competitiva en términos de costo, aunque ya no con el nivel que le dio nombre a la industria maquiladora.

En años recientes, esto se ve reflejado en los datos publicados el 15 de febrero de 2017 por la Secretaría de Economía, que indican que en el 2016 se registraron $26,738.6 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa de los cuales solamente en el 4º trimestre se registraron $5,726.2 millones de dólares, esto es 17.1% más que en el mismo período del 2015 ($4,891.4 mdd) y 32.7% más que la del tercer trimestre del 2016 ($4,314.3 mdd), (Secretaría de Economía. 2017).

De acuerdo a la misma fuente, la distribución de la IED por sector en el 2016 se distribuyó: el 61.3% en el sector de Manufactura, 9.6% en el sector de Servicios Financieros, 5.9% en el sector de Almacenamiento y Transporte y el 4.7% en el sector de Minería.

Problema

Sin embargo, el crecimiento en el nivel de IED no esta generando el mismo nivel de crecimiento en el Producto Interno Bruto (PIB). Uno de los factores principales por lo que no se refleja un crecimiento directamente proporcional entre la IED y el PIB es el impacto de los niveles de productividad laboral.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Esto es particularmente importante en un país que promueve la atracción de la IED en base a los bajos costos de la mano de obra y que a mismo tiempo su economía está catalogada como una economía impulsada por la eficiencia por el Foro Económico Mundial, (World Economic Forum, 2018).

De acuerdo a la Organización para el Desarrollo y Crecimiento Económico (OCDE por sus siglas en inglés), y como fue publicado en el periódico Reforma del 6 de abril del 2018, "El retraso en el crecimiento del PIB de México se debe al bajo nivel de productividad laboral, que en los últimos años ha registrado crecimiento nulo".

Entre los 34 miembros de la OCDE, México es el pais que tiene la menor productividad de empleo, si esta se mide como el PIB por la cantidad de horas trabajadas y se le compara con los países con mejor desempeño, con datos del 2016, México está 67% abajo de Estados Unidos, Dinamarca, Noruega, Bélgica y Luxemburgo, qué son los paises líderes. (Periódico Reforma, abril 6 del 2018). Esto es más interesante si se observa que Estados Unidos es el pais con mayor nivel de IED en México con un 38.9% del total, de acuerdo a la Secretaría de Economía.

Al elevar el nivel de eficiencia de la mano de obra directa se mantienen los costos de operación a un nivel adecuado para que las organizaciones se mantengan competitivas sin esperar que devaluaciones de la moneda local mantengan o bajen los costos (salarios) o las organizaciones busquen moverse constantemente a países o regiones con mano de obra barata.

Por otro lado, la eficiencia de la mano de obra o productividad es una de las formas que tiene el país o los administradores de las empresas trasnacionales de "anclar" la IED en el país; la segunda forma de lograr este "anclaje" es la de acortar la cadena de suministro al desarrollar proveedores locales. En este artículo se enfoca en la mejora en la productividad de la mano de obra directa a través de prácticas modernas de administración, como lo son la mejora continua en base al modelo de producción de Toyota y en base a un cambio cultural ligado a esta mejora continua.

Es por esto que el análisis de los niveles de productividad en las empresas trasnacionales es importante y en este trabajo de investigación a través de un estudio de caso se revisa como en una organización trasnacional los niveles de productividad de la mano de obra han ido evolucionando en un periodo de 5 años. Los hallazgos presentados aquí pueden ser de utilidad a empresas nacionales o trasnacionales localizadas en México.

Hipótesis

Las organizaciones trasnacionales que se instalan en México como parte del influjo de IED buscan principalmente bajos cotos e la mano de obra directa como una forma de mantenerse competitivas en el entorno industrial global. Esto puede ser cierto en una primera instancia cuando el impacto de los ahorros debido este rubro son mas significativos, pero en etapas posteriores, la productividad de la mano de obra directa se convierte en uno de los factores más importantes para la competitividad de estas empresas, especialmente si se quiere competir globalmente.

Aunque los datos presentados anteriormente se refieren a la eficiencia o productividad del mercado laboral en general o de la mano de obra directa en términos macroeconómicos, en este artículo se revisa el impacto de la productividad de la mano de obra directa en un estudio de caso de una empresa transnacional, con base en la hipótesis de que una empresa es un microcosmos de la economía de un país y que una de las formas de medir la productividad a nivel de empresa es similar a la forma de medirla a nivel de país como se muestra al inicio de este artículo.

Así como hemos tomado la forma de medir la eficiencia como el PIB por la cantidad de horas trabajadas (OCDE, "como fue publicado periódico Reforma del 6 de abril del 2018"); una de las formas de medir la eficiencia en las empresas es evaluando la cantidad de horas "ganadas" u horas que se han utilizado para producir los productos o servicios que vende dicha empresa (equivalente al PIB) por la cantidad de horas trabajadas. En el caso de las empresas, y en particular, en la que se basa esta investigación, la productividad se enfoca a las horas "ganadas" y trabajadas por la mano de obra directa.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

El mismo documento menciona que "para hacer frente a la escasa productividad, resulta esencial impulsar la capacidad de la economía para adoptar y adaptar tecnología y conocimientos extranjeros a fin de incrementar los beneficios que reportan el comercio y la participación en las cadenas de valor internacionales"; según la OCDE, para obrar esto, entre las principales prioridades se encuentran aumentar el nivel educativo así como reducir aún más los obstáculos para la IED y las empresas de reciente creación".

A nivel de las empresas se puede hacer una afirmación similar, ya que para incrementar los beneficios de las empresas es importante incrementar el nivel de entrenamiento de todos los empleados, y especialmente de los operadores, así como eliminar los obstáculos que impiden o minimizan la absorción de nueva tecnología y conocimientos por este grupo crítico, el de los operadores.

A través de un estudio de caso se muestra como un cambio cultural ha tenido un impacto positivo tanto en la absorción y utilización de nuevos conocimientos como en la productividad al pasar de un esquema de trabajo autocrático a uno basado en el modelo de producción Toyota, la mejora continua y la comunicación abierta.

Estudio de Caso

La empresa trasnacional objeto de estudio se establece en México el año 2002 a ocho años del inicio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y que daba inicio a un proceso de industrialización en México y particularmente en la ciudad de Querétaro, lugar donde se encuentra la empresa a estudiar.

La empresa contrata a las primeras operadoras provenientes de las comunidades cercanas a la planta y que antes de este proceso de industrialización eran comunidades que "expulsaban" a los hombres para irse a trabajar "al otro lado". Esto provoca un fenómeno interesante al no tener noticias de los emigrantes, las mujeres que antes se dedicaban a ser "amas de casa", ahora empiezan a buscar trabajo en estas empresas trasnacionales, sin haber tenido experiencia previa y con estudios entre seis y nueve años.

Por otro lado, la empresa trasnacional decide cambiar una planta localizada en el centro-oeste de Estados Unidos a la ciudad de Querétaro buscando obtener una mayor competitividad desde el punto de vista de los costos.

El producto que produce esta empresa es un producto maduro, que no ha cambiado el diseño de forma significativa y que estaba recibiendo presión de la competencia. En esos momentos, también el personal que labora en Estados Unidos, está formado por personas que han estado produciendo este producto por más de 30 años, acostumbradas a no tener cambios significativos en el producto ni en el proceso.

En este contexto de condiciones culturales muy diferentes entre la entidad emisora y la entidad receptora del proceso productivo, la empresa trasnacional contrata como líder de la planta receptora a una persona con un liderazgo autocrático, pero al mismo tiempo el trato hacia las operadoras es "bueno" aunque utiliza el intercambio de favores para establecer relaciones personales como forma de control.

En una de las entrevistas realizadas al Vicepresidente de Operaciones de la planta de Estados Unidos, describe al Gerente de la Planta (2002 – 2010) de Querétaro como el "emperador" por su comportamiento ante el personal, especialmente ante las operadoras. Por su lado, las operadoras estaban acostumbradas a hacer lo que se es dice y a no cuestionar a los jefes.

De acuerdo con Hofstede, et al. (2010), las características culturales descritas anteriormente son reflejo de una organización en donde la distancia al poder es grande. Esto coincide con los indices de distancia al poder de los paises a los que pertenece la organización objeto de estudio, Estados Unidos con un indice de 40, y México con un índice de 81.

El trabajo de Hofstede identifica las siguientes características de las organizaciones con una índice de distancia al poder grande: Alta dependencia de los jefes, los subordinados prefieren esta dependencia o la rechazan, y una distancia emocional grande ya que los subordinados muy rara vez se acercan a contradecir a su jefe directamente.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

En este caso, hay una correlación directa entre lo observado en la organización objeto de estudio de este trabajo de investigación y con el trabajo de Hofstede, aunque esto no significa que haya una coincidencia competa y en todas las características culturales de a organización objeto de estudio.

El estilo de liderazgo del equipo local se ve reforzado por la resistencia al cambio del equipo emisor del proceso productivo. Operadores con más de treinta años de trabajo con el mismo producto y equipo, que al tener que, no solamente cambiar el proceso a otra planta sino también muy probablemente perderían su empleo; y que además por esa misma distancia a poder más corta, se tiene una relación más cercana al equipo gerencial de Estados Unidos, que aún entendiendo la razón del cambio tienen sentimientos encontrados.

Por otro lado, debido a esta permanencia de muchos años "haciendo lo mismo" el conocimiento de la entidad emisora del proceso productivo es, en un porcentaje alto (más de 90%), conocimiento tácito lo que dificulta la transferencia del conocimiento. De acuerdo con Nonaka (Nonaka, et.al., 1996), aunque el conocimiento tácito es el origen de la ventaja competitiva porque es altamente personal,, difícil de formalizar y por tanto difícil de imitar. De acuerdo con Teece (Teece, 1985), "el conocimiento tácito es extremadamente difícil de transferir sin enseñar, demostrar y participar".

Lo que sucede en la planta receptora es que al no querer cambiar el estado del proceso productivo, se refuerza el estilo autocrático y directivo al ejecutar la implementación del proceso "exactamente" en la misma forma en que se realizaba en Estados Unidos, sin cambiar nada o muy poco.

Es en este contexto cultural es que se revisan los niveles de productividad de la organización receptora del proceso productivo en los primeros años de operación y a partir del 2012, fecha en que la organización en Querétaro empieza a hacer cambios significativos en la gestión de la planta que incluye el cambio del estilo de liderazgo descrito anteriormente a un estilo que promueve un mayor empoderamiento de todos los niveles a través de un sistema de trabajo basado en el Sistema de Producción Toyota.

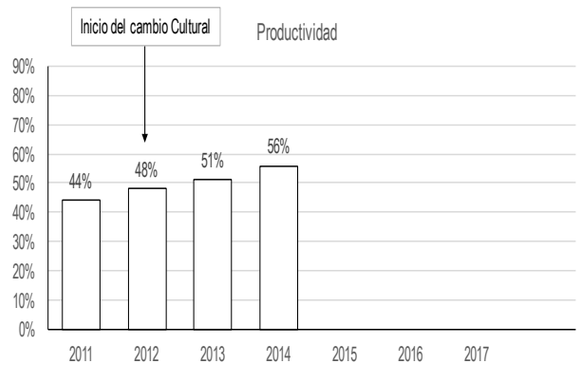
Productividad

La productividad o eficiencia de la mano de obra directa se ha medido de diferentes formas, especialmente desde la aparición del Taylorismo, al establecer que "el remedio para esta ineficiencia reside en la administración sistemática y no en la búsqueda de hombres excepcionales o extraordinarios" (Pacheco, A., 1994).

Como en muchas empresas, en la organización objeto de estudio, la productividad es uno de lo métricos principales con los que se mide el desempeño de la organización y que además se reporta a os corporativos para comprarse con el desempeño de otras plantas dentro de la mismas organizaciones trasnacionales.

En la organización objeto de estudio la productividad se mide por la relación entre horas "ganadas" y las horas "pagadas". Las horas ganadas son las horas que el personal directo ha utilizado para producir los productos programados en el periodo de la medición, normalmente semanal o mensual (en este artículo se considera la medición mensual). Las horas pagadas se establecen en base al tiempo ciclo de la maquinaria o equipo utilizado, y al tiempo que el personal le dedicó a dicha producción.

En la gráfica No. 1, se muestran los resultados de la productividad en los años en que el contexto cultural de la planta objeto de estudio estaba bajo el esquema autocrático directivo y en el inicio del cambio cultural. El incremento de la productividad del 2011 al 2014 es del 17.4% o de 8 puntos porcentuales.



Gráfica 1 Productividad antes y al inicio del cambio Cultural
Fuente: Elaboración propia

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

El año del 2012 es el año que marca el inicio del cambio debido a que el nuevo Equipo Gerencial empieza a crear la estructura organizacional y el sistema de trabajo tomando como base la mejora continua. Se realizan revisiones organizacionales, pero no con el fin de revisar quien o quienes deben estar o no en la organización, sino para revisar qué necesitaba la organización para poder mejorar, en particular el tipo de perfil que se requería para los diferentes puestos y el tipo de capacitación que se requería para de acuerdo a ese perfil llevar al personal al nivel necesario de conocimientos técnicos y al nivel necesario de comportamientos del liderazgo esperado por la organización.

Este proceso llevó al Equipo Gerencial a crear un sistema de excelencia basado en la Visión, Misión, Valores y el Desarrollo Organizacional para a través de este sistema lograr los objetivos claves del negocio. Esto es similar a lo que conocemos en la actualidad como "El Sistema de Producción Toyota" (Liker, K.,J., 2011), de acuerdo al modelo de este sistema la base del mismo está en la "Filosofía del modelo Totoya" o en otras palabras en la cultura de la empresa. En una gran cantidad de empresas que implementan este modelo de producción se enfocan principalmente en el resto del modelo: administración visual, procesos estables y estandarizados, producción nivelada, reducción de desperdicios, etc., es decir, se enfocan en las "herramientas", muy pocas organizaciones trabajan en la cultura de la empresa, por diferentes razones pero principalmente por el tiempo, ya que cambiar la cultura de una organización lleva mucho tiempo.

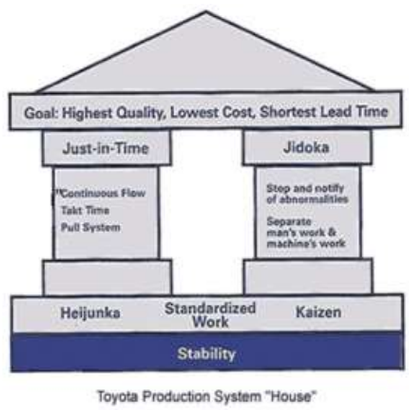


Figura 2 Ejemplo del modelo Sistema de Producción Toyota modificado. Note que no hay referencia acerca de la filosofía o cultura
Fuente: Blog de la asignatura lean manufacturing del máster ingeniero industrial

La empresa objeto de estudio pasó por las dos formas de implementar el sistema: solamente las herramientas e incluyendo el cambio cultural. A partir de su fundación en el año 2002, la empresa implementa las herramientas de mejora continua de acuerdo a lo que entendía el personal de la planta emisora y de forma autocrática por el equipo de liderazgo local, esto es, sin involucrar a todo el personal especialmente al personal operativo.

Esto ocasiona que las herramientas no se implementen de forma homogénea sino que existan áreas con las o algunas de las herramientas implementadas y otras áreas sin herramientas, para que eventualmente la implementación desaparezca, esta es la situación de la empresa en el año 2011, el año de referencia en la medición de la productividad.

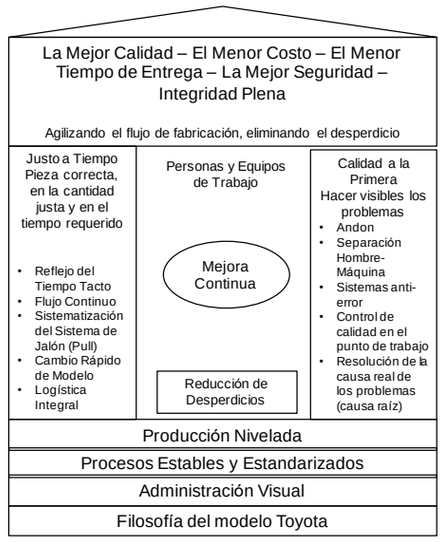


Figura 3 Modelo del Sistema de Producción Toyota
Note la referencia a la filosofía o cultura Toyota
Fuente: Adaptado de "Toyota, cómo el fabricante más grande del mundo alcanzó el éxito", Grupo Editorial norma, 2011

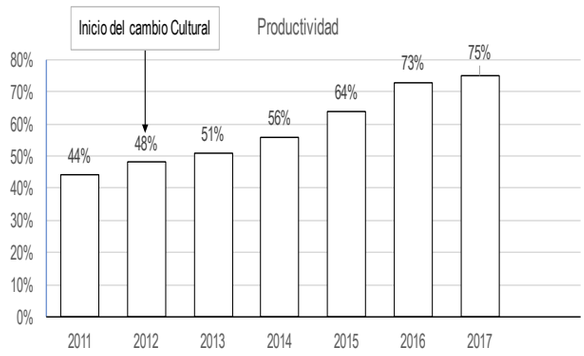
A partir del año 2012 con la creación del sistema de excelencia y el involucramiento de todos los empleados, empieza el cambio cultural de la empresa objeto de estudio.

En la gráfica No. 4, se muestran los resultados de la productividad en los años en que el contexto cultural de la planta objeto de estudio estaba bajo el esquema autocrático directivo, en el inicio del cambio cultural y a partir del cuarto año del inicio del cambio donde se muestra el primer aumento significativo en la productividad respecto al año de inicio del estudio.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

El incremento de la productividad del 2011 al 2015 es del 45.6% o de 21 puntos porcentuales; y para el 2017 la mejora en productividad es todavía más significativa con respecto al año de inicio del estudio. El incremento del 2011 al 2017 es del 65.2% o de 30 puntos porcentuales.

En un periodo más corto, del 2015 al 2017, el incremento de la productividad muestra un aumento considerable del 13.4% o de 9 puntos porcentuales para llegar a un 76%, que se considera como un nivel aceptable dentro del contexto de productividad de la planta y del corporativo, aunque la planta objeto de estudio tiene un objetivo del 80% para finales del 2018.



Gráfica 4 Productividad antes y después del cambio Cultural
Fuente: Elaboración propia

El aumento en la productividad no se muestra de forma significativa de inmediato debido a que los procesos de cambio cultural son procesos que llevan mucho tiempo, debido a que se están cambiando los comportamientos del personal acostumbrado a trabajar de una forma diferente.

Aunque hay otros factores que impactan la productividad es importante notar que en la empresa objeto de estudio el nivel de ventas a permanecido con una variación de 5 ~ 6% dentro de los años revisados en este artículo, lo que no explica el aumento en productividad; la mezcla de los productos fabricados en esta organización también puede tener influencia en el nivel de productividad, pero aunque la empresa objeto de estudio muestra variación importante mes a mes, no es así cuando se considera el volumen anual y se compara año con año, no hay una variación significativa que impacte la productividad en los niveles mostrados en la gráfica 4.

Por otro lado, hay otros factores que si han tenido un impacto importante en la productividad, pero estos factores han sido el resultado del cambio cultural descrito anteriormente. Algunos de los factores más importantes son:

- **Mejora en los tiempos del proceso de ensamble.** Este tipo de mejora está ligada al cambio cultural, ya que antes del año 2012 los Ingenieros de proceso estaban acostumbrados a solamente llamar a sus contrapartes de Estados Unidos para solucionar algún problema en el proceso y no se hacían mejoras importantes en el mismo. Es decir, los Ingenieros de proceso de la planta receptora no estaban empoderados y por tanto no se hacían responsables de "su" proceso para corregir o para mejorarlo.

  Con la creación del sistema de excelencia, la planta objeto de estudio a través de sus esquemas de entrenamiento, establecimiento de descripciones de puesto y de objetivos, y de desarrollo de su personal; fue logrando que el personal, y en particular los Ingenieros del proceso, aceptara su responsabilidad sobre el proceso productivo y por tanto lo hicieran suyo.

  Esto generó una serie de mejoras en la planta que tuvieron un impacto significativo en la productividad. Este cambio genera un nivel de satisfacción en los empleados debido a que genera seguridad y condiciones en el trabajo que realizan, lo que de acuerdo a la jerarquí de necesidades de Maslow, las neesidades básicas se satisfacen y los empleados "suben" hasta su autorrealización.

- **Mejora en la distribución de planta y flujo del material en base a cadenas de valor completas.** A finales del 2014, la planta objeto de estudio cambió por iniciativa propia la distribución de la planta, de hecho, es el primer proyecto importante desarrollado de principio a fin 100% por el personal de la planta receptora.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Esto marca un parteaguas en la cultura de la planta porque hace ver a los empleados que son capaces de hacer cosas importantes sin ayuda externa y por tanto se incrementa la confianza en si mismos, generando un círculo virtuoso de posibilidades de mejora en varias áreas de la planta.

Este proceso del cambio de la distribución de planta, elimina los elementos de insatisfacción (factores higiénicos) y se diseña el trabajo para crear satisfactores positivos (motivadores), de acuerdo con la teoría de enriquecimiento del trabajo de Herzberg.

- **Ideas de Mejora propuestas por todo el personal, en particular por las y los operadores.** Una de las bases del sistema de excelencia de la planta objeto de estudio es el desarrollo del personal, para lograr esto, además de un plan de entrenamiento completo, la planta objeto de estudio, estableció un sistema de trabajo en equipo basado en un sistema japonés desarrollado por Iwao Kobayashi conocido como las "20 Claves", lo que permite el desarrollo de equipo de trabajo que eventualmente, de acuerdo con la visión de la planta (I. Kobayashi, 1995).

  Se siguen los principios científicos pero de forma grupal, en lugar de individual y basados en el involucramiento del empleado, es decir, la aplicación del método científico de Taylor de forma grupal.

Conclusiones

En la empresa objeto de estudio el cambio cultural efectuado en el período del año 2012 al año 2017 ha tenido un impacto positivo en la productividad tal y como se muestra en la gráfica 4.

Debido al proceso utilizado (20 claves) se infiere que la experiencia obtenida por esta organización puede ser compartida e implementada en otro contexto que busque resultados similares.

Este estudio de caso nos hace reflexionar acerca de cómo la implementación de modelos desarrollados en otros países, se realizan frecuentemente como una receta cocina, en lugar de hacerlo a través de procesos de cambio cultural como lo ha hecho la organización objeto de estudio. Esto se hace evidente en la forma en que se implementa el Modelo de Producción Toyota (MPT) y que incluso se pueden encontrar ejemplos en internet.

Uno de los temas más importantes es como a través de este cambio cultural la empresa objeto de estudio logro la apropiación de los procesos productivos y el empoderamiento de toda la organización. De esto se puede inferir que a través de los procesos de cambio cultural se puede lograr la mejora en la productividad y así lograr "anclar" las empresas en nuestro país, ya no solamente vendiendo la mano de obra barata sino también mano de obra productiva, y por tanto más competitiva.

El impacto de este cambio cultural en la empresa receptora, en Querétaro, ya ha sido identificado y reconocido a nivel corporativo por medio de diferentes auditorias efectuadas en los últimos cuatro años y por medio de los resultados en dónde se puede identificar a la planta de Querétaro ubicada entre las mejores 15 plantas de la organización a nivel mundial y comparada con 60 plantas en diferentes países.

Esto de acuerdo con información recabada en la organización objeto de estudio pero que no se muestra por un acuerdo de confidencialidad con dicha empresa.

Referencias

Alfonso, J., Carrillo, J., y Contreras O., (2002), "Evolución de las maquiladoras en México: Política industrial y aprendisaje tecnológico", Aprendizaje tecnológico en las maquiladoras del norte de México, Frontera Norte XIV (27): pp. 43 – 82.

Beer, M., (2000), "Leading organizational change by creating dissatisfaction and realigning the organization with new competitive realities", en E. Locke (ed.) Handbook of Principles of Organization Behavior", Oxford: Blackwell.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Blog de la asignatura lean manufacturing del máster ingeniero industrial. http://leanmii.blogs.upv.es/category/sin-categoria/

Contreras, O. y Hualde, A., (2002), "Global industries and local agents: becoming a world class manager in the México – USA border region", Communities across borders, compilado por P. Kennedy y V. Roudometof, pp. 129 – 142, London & New York: Routledge.

Dieter, E., y Linsu, K., (2002), "Global production networks, knowledge diffusion and local capability formation", Research Policy 31 (8 – 9): pp. 1417 – 1429.

Díaz, U., abril 6 del 2018, "Destaca OCDE baja productiidad, ubican a México en último lugar de los 34 países miembros", Periódico Reforma.

Dixon, N. M., (2000), "Common knowledge: How companies thrive by sharing what they know", Boston: Harvard Business School Press.

Hofstede, G., Hofstede, G.J., and Minkov, M., (2010), "Cultures and Organizations, software of the mind: Intercultural cooperation and its importance for survival", McGraw Hill.

Kobayashi, I., (1995) "20 Keys to workplace improvement", Revised edition, CRC Press: Taylor and Francis Group, a Productivity Book.

Liker, K., J., (2011), "TOYOTA, Cómo el fabricante más grande del mundo alcanzó el éxito", Grupo Editorial Norma.

Mendoza, E. J., (2011), "Impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento manufacturero de México", Revista Problemas del Desarrollo, 167(42), octubre – diciembre.

Mia, I., y Lozoya, E., (2009), "Assessing the Foundations of Mexico's Competitiveness: Findings from de Global Competitiveness Index 2007 – 2008".

Minbaeva, D.B., (2007), "Knowledge transfer in multinational corporations", Management International Review, 47(4), pp. 567 – 593.

Nonaka, I., Takeuchi, H., & Katsuhiro, U. (1996), "A theory of organizational knowledge creation". International Journal of Technology Management, 11(7,8), pp. 833 – 846.

Pacheco, A., (2010) "El Taylorismo: Implicaciones técnicas y políticas, a cien años de distancia", Gestión y Estrategia, núm. 38, Julio / Diciembre, 2010, pp. 89 – 96.

Paik, Y. & Choi, D.Y., (2005), "The shortcomings of a standardized global management knowledge system: the case study of Accenture", Academy of Management Executive, 19(2), pp. 81 – 84.

Secretaría de Economía, (2017). "Inversión Extranjera Directa en México y en el Mundo, Carpeta de Información Estadística".

Sharkie, R., (2003), "Knowledge creation and its place in the development of sustainable competitive advantage", Journal of Knowledge Management, 7(1), pp. 20 – 31.

Tarique, I., Schuler, R. & Gong, Y., (2006), "A model of multinational enterprise subsidiary staffing composition", International Journal of Human Resources Management, 17(2), pp. 207 – 224.

Teece, D. J., (1985), "Multinational enterprise, internal governance and industrial organization", American Economic Review, 75 (2): 233-8.

VanWik R., Jansen, J. P. & Lyles, M. A., (2008), "Inter and intra-organizational knowledge transfer: A meta-analytic review and assessment of its antecedents and consequences", Journal of Management Studies, 45, pp. 830 – 853.

World Economic Forum, (2018), "Global Competitiveness Repot 2017 – 2018", Klaus Schwab.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Artículo **Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial**
Septiembre 2018 Vol.4 No.13 22-32

Determinación del Costo de Producción en empresas de manufactura

Determination of Cost of Production in manufacturing companies

PAREDES-BARRÓN, Adriana*†, ANDRADE-OSEGUERA, Miguel Angel y SILVA-CONTRERAS, Juan

Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato, Carretera Valle de Santiago - Huamimaro Km. 1.2, Valle de Santiago, Gto.

ID 1er Autor: *Adriana, Paredes-Barrón* / **Researcher ID Thomson:** S-6458-2018, **arXiv ID:** 73Y8LW-F8GQZB, **CVU CONACYT ID:** 947184

ID 1er Coautor: *Miguel Angel, Andrade-Oseguera* / **ORC ID:** 0000-0002-7926-9162, **Researcher ID Thomson:** S-6586-2018, **CVU CONACYT ID:** 509374

ID 2do Coautor: *Juan, Silva-Contreras* / **ORC ID:** 000-0003-1913-9910, **arXiv ID:** LAJ9UT-QHDDL4**, CVU CONACYT ID:** 509502

Recibido 20 Junio, 2018; Aceptado 29 Agosto, 2018

Resumen

El costo de producción es el costo de transformar materias primas en productos terminados y esta formado por tres elementos: Materia Prima Directa, Mano de Obra y Gastos Indirectos de Fabricación. Dicho costo es tratado por una rama de la Contabilidad, que es la Contabilidad de costos. La contabilidad de costos en una empresa manufacturera tiene un papel crucial ya que mediante la optimización de procesos es posible la obtención de información sobre los costos y los gastos que se hacen dentro de la organización además de monitorear el comportamiento del capital de la empresa. Con este proceso es posible implementar un sistema de control enfocado en recoger, registrar y reportar la información relacionada con los costos de producción, distribución, administración y financiamiento de la organización. Esta investigación contribuye a entender, analizar y determinar los elementos que conforman al costo de producción para la toma de deciones por parte de los interesados respecto al costo y precio de venta que es fundamental en el logro de la satisfacción del cliente, atención en las necesidades de la empresa y supervivencia de la misma.

Materia Prima Directa, Mano de obra Directa, Gastos Indirectos de Fabricación, empresa manufacturera

Abstract

The cost of production is the cost of transforming raw materials into finished products and consists of three elements: Direct Raw Material, Labor and Indirect Manufacturing Expenses. Said cost is treated by a branch of Accounting, which is Cost Accounting. Cost accounting in a manufacturing company plays a crucial role since by optimizing processes it is possible to obtain information about costs and expenses that are made within the organization as well as monitor the behavior of the company's capital. With this process it is possible to implement a control system focused on collecting, recording and reporting information related to production, distribution, administration and financing costs of the organization. This research helps to understand, analyze and determine the elements that make up the cost of production for the taking of decisions by interested parties regarding the cost and sales price that is fundamental in the achievement of customer satisfaction, attention to the needs of the company and survival of the same.

Direct Raw Material, Direct Labor, Indirect Manufacturing Expenses, manufacturing company

Citación: PAREDES-BARRÓN, Adriana, ANDRADE-OSEGUERA, Miguel Angel y SILVA-CONTRERAS, Juan. Determinación del Costo de Producción en Empresas de Manufactura. Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial. 2018, 4-13: 22-32.

* Correspondencia del Autor (Correo Electronico: aparedesb@utsoe.edu.mx)
† Investigador contribuyendo como primer autor.

© ECORFAN-Spain

Introducción

A diferencia de las Empresas de servicios, las manufactureras presentan costos del producto así como costos del periodo (gastos perativos, financieros y extraordinarios). En este tipo de empresas la producción de un bien o servicio es realizada en alto grado por el recurso humano, en muchos casos puede producirse con ayuda de las maquinas o equipos pero la mano de obra es la gran ejecutora de esos productos.

El costo de los productos elaborados viene asociado a la característica tangible del mismo producto, lo cual hace posible su almacenamiento, es decir, los costos de elaboración del producto, durante el tiempo que es procesado y almacenado en espera de su venta, se consideran como costo del producto. (Prezi. https://prezi.com/ndr9halnmnp1/costos-en-empresas-manufactureras/). La determinación del costo de producción ayuda a las empresas a identificar de una manera más exacta cuál será el costo de ventas de los productos y así obtener una utilidad más verídica que ayude en la toma de decisiones.

Justificación

La importancia de implementar un sistema de costos que permita determinar el costo de ventas real en una empresa manufacturera radica en controlar los insumos destinados a la producción, además el sistema permite determinar el costo o sacrificio económico en el que incurre la empresa para fabricar un producto, el cual permite fijar precios de venta ajustados a las condiciones reales. Por otra parte un sistema de contabilidad de costos suministra a la gerencia información valiosa para tomar decisiones en función de redireccionar la empresa o fijar estrategias de productividad y competitividad que permitan asegurar factores de éxito en estos negocios.

Problema

En la mayoría de las empresas de manufactura la metodología utilizada para el manejo y asignación de los costos de producción no es la más adecuada, pues en gran parte lo realizan en forma empírica, llegando a subcostear o sobrecostear los productos, variable que afecta significativamente la competitividad en el mercado de esta industria. http://www.redalyc .org/pdf/206/20620709014.pdf

Hipótesis

La contabilidad de costos proporciona las bases para la determinación del costo de producción en empresas manufactureras que incluyan todos aquellos gastos derivados de la transformación de los productos y así poder establecer un precio de venta real que pueda compararse con el mercado de sus productos y poder ajustarlos a la demanda de los mismos.

Objetivos

Objetivo General

Analizar y determinar los elementos del costo de producción en empresas manufactureras para la toma de decisiones.

Objetivos específicos

- Identificar los elementos que conforman el costo total de producción.
- Analizar y determinar el costo de cada uno de los elementos que conforma al costo de producción.
- Determinar el costo total, unitario y de venta para la toma de decisiones.

Marco Teórico

Empresas manufactureras

Las empresas manufactureras realizan actividades de transformación. Es decir, reciben materias primas que incorporan o complementan por medio de procesos y les agregan valor. Los productos que recibe cada consumidor son productos terminados, es decir, listos para usar.

Los productos que fabrican las empresas manufactureras pueden ser bienes de consumo final o de producción. Las empresas de manufactura son las que se dedican a fabricar o construir artículos, quedan excluidas las compañías que ofrecen servicios o se dedican exclusivamente al comercio.

Las empresas manufactureras tienen dos tipos generales, las automatizadas, o sea las que también emplean máquinas o líneas de producción donde la mano de obra es vital, y las que funcionan plenamente gracias al esfuerzo del personal. Ambas modalidades son las mayores generadoras de empleos.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Las empresas manufactureras reúnen diversas compañías, sean pequeñas o conglomeradas. Según los productos que elaboran, se pueden clasificar las empresas manufactureras de la siguiente manera:

- Alimentos y bebidas
- Textiles, vestimenta y calzado
- Madera y derivados
- Papelería y sus productos
- Productos provenientes del petróleo
- Artículos minerales
- Estructuras metálicas básicas
- Elementos de maquinaria y equipo (quiminet, s.f.)

Costo de producción

El costo de producción es el costo que se genera en el proceso de transformar materias primas en productos terminados y esta formado por tres elementos: (Colín, 2014)

Materia Prima. Elementos que serán sometidos a procesos de manufactura o transformación para su cambio físico y/o químico, antes de ser vendidos como productos terminados. Se divide en:

a) Materia Prima Directa (MPD). Elementos que serán sometidos a procesos de transformación para su cambio físico o químico, que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados. Ejemplo: La madera en la industria mobiliaria.

b) Materia Prima Indirecta (MPI). Elementos que serán sometidos a procesos de manufactura o transformación para su cambio físico y/o químico, que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados. Ejemplo: El barniz en la industria mobiliaria. (Colín, 2014)

Como sabemos toda empresa cuenta con mercancías e inventarios que deben estar disponibles para vender, además de que estas son parte importante de los registros en la contabilidad y por lo mismo se debe llevar un control sobre estas. (Contador Contado, 2015)

En la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR) en el artículo 41, establece los métodos de valuación de inventarios autorizados que se deberán utilizar para efectos fiscales, los cuales son:

1. Primeras entradas primeras salidas (PEPS)
2. Costo identificado
3. Costo promedio
4. Detallista

El método PEPS se basa en la suposición de que los primeros artículos en entrar son los primeros en salir, razón por la cual, las existencias al finalizar el periodo contable quedan prácticamente valuadas a los últimos costos de adquisición, de ahí su nombre: Primeras entradas, primeras salidas.

El método de costo identificado es utilizado en algunas empresas con ciertas características en sus productos que venden, ya que es posible identificar cada artículo que se encuentre dentro de su inventario. Para los contribuyentes que enajenen mercancías y que se puedan identificar por número de serie y su costo exceda de $50,000.00, únicamente deberán emplear este método, (artículo 41, tercer párrafo).

El método de costo promedio consiste en dividir el importe de las compras realizadas entre el número de unidades en existencia.

Y el método detallista se basa en la determinación de los inventarios valuando las existencias a precios de venta y deduciéndoles los factores de margen de utilidad bruta, para obtener el costo por grupos homogéneos o por artículos. Para las empresas que utilicen este método deberán llevar también un registro de los factores que utilicen para determinar el margen de utilidad bruta (artículo 76, fracción XIV segundo párrafo). (Contador Contado, 2015)

En materia contable, de acuerdo a la NIF C-4, para costear las salidas de los materiales que directa o indirectamente se utilizan en la producción se deben considerar los siguientes métodos:

1. Costo de Adquisición
2. Costo estándar
3. Método detallista

- Costo de Adquisición

Es el importe pagado de efectivo o equivalentes por un activo o servicio al momento de su adquisición.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

- Costo estándar

El costo estándar se determina anticipadamente y en esta determinación se toman en consideración los niveles normales de utilización de materia prima, materiales, mano de obra y gastos de fabricación y la eficiencia y la utilización de la capacidad de producción instalada. Las cuotas de costo estándar se revisan periódicamente, ydeben ajustarse a la luz de las circunstancias actuales.

- Método detallista

Con el método de detallistas, los inventarios se valúan a los precios de venta de los artículos que los integran deducidos del correspondiente margen de utilidad bruta. Para efectos del método de detallistas, por margen de utilidad bruta debe entenderse el importe del precio de venta asignado a un artículo disminuido de su costo de adquisición. El porcentaje de margen de utilidad bruta se determina dividiendo la utilidad bruta entre el precio de venta.

El método de detallistas se utiliza en entidades que tienen grandes cantidades de artículos con márgenes de utilidad bruta semejantes y con una alta rotación, que hacen impráctico utilizar otro método. El importe de los inventarios y el costo de ventas se determinan valuando los artículos en inventario a su precio de venta menos un porcentaje apropiado de utilidad bruta. El porcentaje utilizado de margen de utilidad bruta debe considerar, cuando es el caso, que el precio de venta del inventario ha sido reducido mediante rebajas, bonificaciones y descuentos. Es frecuente que para cada departamento de una tienda se utilice un porcentaje promedio.

Para el reconocimiento adecuado de los inventarios con base en el método de detallistas se establecen grupos de artículos con margen de utilidad homogéneo, a los cuales se les asigna su precio de venta tomando en consideración el costo de compra y el margen de utilidad bruta deseado y aprobado por la entidad. (CINIF, 2014)

El artículo 76 de la LISR indica que el método por el que se opte para valuar los inventarios deberá mantenerse por un periodo mínimo de cinco años.

Además de que otorga la facilidad de utilizar un método de valuación diferente a los establecidos en el artículo 41, pero solo para efectos contables, si así lo creen necesario los contribuyentes, pero siempre que además del contable se lleve uno de los métodos autorizados por la L.I.S.R., y se lleve un control sobre las diferencias que resulten de la aplicación de los dos métodos utilizados, haciendo énfasis en que esta diferencia no será acumulable ni deducible, simplemente es un control que se deberá llevar. (Contador Contado, 2015)

Mano de obra. Es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados, se divide en:

a) Mano de Obra Directa (MOD). Son los salarios, prestaciones y obligaciones correspondientes a todos los trabajadores de la fábrica, cuya actividad se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.

b) Mano de Obra Indirecta (MOI). Son los salarios, prestaciones y obligaciones correspondientes de todos los trabajadores y empleados de la fábrica, cuya actividad no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.

El factor humano es el cimiento y motor de toda empresa y su influencia es decisiva en el desarrollo, evolución y futuro de la mima. Por todo ello, la empresa no de considerar sólo el contrato colectivo de trabajo, si no también responder a las necesidades y esperanzas de los trabajadores para contar con su máximo esfuerzo, ya que ellos aportan talento, eficacia y experiencia reflejada en el éxito de la Empresa.

El costo de la mano de obra va en función del tiempo trabajado, del tabulador de sueldos y salarios, del contrato colectivo de trabajo en la empresa, de la Ley Federal del Trabajo, de la ley del seguro social y el Código Fiscla de la Federación. Estos componentes proveen la información para registrar los costos de la mano de obra.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Normalmente los empleados y trabajadores de la fábrica registran sus horas trabajadas en una tarjeta de asistencia o de tiempo, que registra la fecha y las horas de entrada y salida. Esta tarjeta es el documento fuente para la elaboración de la nómina y constituye el registro de asistencia del trabajador y del empleado. (Colín, 2014)

Costo Hora-Hombre

Es el importe que eroga la empresa por la hora de trabajo de una persona contratada y con lo cual podemos contar con una información oportuna y real del costo de mano de obra.

Los conceptos que se deben tomar en cuenta para el cálculo del costo hora-hombre son los siguientes:

1. Prestaciones del contrato colectivo de trabajo así como las prestaciones que estipula la Ley Federal del Trabajo.
2. El número de días de vacaciones que corresponden con base en la antigüedad dentro de la empresa y a lo especificado en el contrato colectivo de trabajo.
3. Aguinaldo y prima de antigüedad.
4. Horas efectivas de trabajo en el día para una jornada diaria de trabajo, que normalmente son ocho.

La correcta y oportuna determinación del costo hora-hombre genera diversos beneficios, entre ellos:

- Contar con una información oportuna y real del costo de mano de obra.
- Incluir el costo de la mano de obra en todos los productos.
- Contribuir a planear mejor los resultados.
- Evitar problemas de líquidez.
- Mejorar la rentabilidad.
- Determinar la cuota por hora estándar de mano de obra.
- Contar con una herramienta en las negociaciones del contrato colectivo de trabajo.

Tomando como base la estructura de la organización y el personal contratado en cada centro de costos, le Gerencia de Recursos Humanos deberá apoyar a la Gerencia de producción con las siguientes actividades:

- Identificar que cada trabajador se encuentre adscrito a una plaza y esta, a su vez, a un centro de costos.
- Determinar los días laborables calendarizados de cada trabajador.
- Determinar las horas-hombre calendarizadas de cada trabajador.
- Determinar las horas-hombre calendarizadas de cada centro de costos.
- Determinar el costo hora-hombre de cada trabajador. (Colín, 2014)

Cargos indirectos (CI). También llamados gastos de fabricación, gastos indirectos de fábrica, gastos indirectos de producción o costos indirectos, son el conjunto de costos fabriles que intervienen en la transformación de las materias primas y que no se identifican o cuantifican plenamente con la elaboración de partidas específicas de productos, procesos productivos o centros de costos determinados.

Los cargos indirectos representan en tercer elemento del costo de producción y puede referirse a los siguientes conceptos:

a) Materia Prima Indirecta (MPI). Elementos que serán sometidos a procesos de transformación para su cambio físico y /o químico y que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.
b) Mano de Obra Indirecta (MOI). Son los salarios, prestaciones y obligaciones correspondientes a todos los trabajadores y empleados de la fábrica, cuya actividad no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.
c) Erogaciones fabriles. Son todos aquellos costos que se refieren a diversos servicios, tales como renta, teléfono, depreciaciones y amortizaciones correspondientes a la planta fabril. Estos costos fabriles no se identifican plenamente con las partidas específicas en la elaboración de los productos, por lo que se tiene que aplicar un direccionamiento o prorrateo primario, que consiste en direccionar los costos del periodo que son originados por todas las áreas , de acuerdo con las bases que resulten más apropiadas, por ejemplo: (Colín, 2014)

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Concepto de gasto	Base de direccionamiento primario
Renta fabril	En razón directa a la superficie ocupada por cada centro de costos.
Energía eléctrica	Asignación directa cuando existen medidores o en proporción al número y capacidad de equipos eléctricos existentes en cada centro de costos.
Teléfono	Asignación directa en función al número de aparatos y al servicio medido en cada centro de costos.
Amortizaciones	En razón directa a la superficie ocupada por cada centro de costos.

Tabla 1 Bases de direccionamiento en Gastos Indirectos de Fabricación
Fuente: Elaboración propia

Exite otra forma de determinar los Gastos Indirectos de Fabricación en casos donde las empresas trabajan por sistema ordenes de producción, es decir, los artículos se producen por lotes de acuerdo con las necesidades del cliente (González, 2015). En este caso los gastos indirectos se direccionan o prorratean bajo el siguiente esquema:

Gasto Indirecto de Fabricación	Base de direccionamiento o prorrateo.
Materia Prima Indirecta	Materia Prima Directa
Mano de Obra Indirecta	Mano de Obra Directa
Depreciación	*Costo Primo
Diversas Erogaciones Fabriles	*Costo Primo
*Costo primo=Materia prima directa+Mano de obra directa	

Tabla 2 Bases de direccionamiento de Gastos Indirectos de Fabricación en sistema de producción por órdenes
Fuente: Elaboración propia

La suma de estos tres elementos que intervienen en la transformación de materias primas en productos terminados se llama **costo de transformación o de producción.** (Colín, 2014)

Metodo de aplicación práctica

El método que se utilizo es Descriptivo ya que tiene como objeto la descripción precisa del evento de estudio. Este tipo de investigación se asocia al diagnóstico.
Su propósito se basa en exponer el evento estudiado, haciendo una enumeración detallada de sus características.

Se aplicó una técnica de investigación documental analizando información bibliográfica y ubicación teórica del problema de investigación a través de un marco teórico y organización de la información seleccionada.

Para exponer dicha investigación, se presentará el siguiente **caso práctico**:

Nombre de la Empresa manufacturera:

MUEBLERÍA "LA NUEVA"

PROPIETARIO: Lopéz Pérez Juan

Mueblería "La Nueva" tiene 18 años en la fabricación y venta de Muebles.

Iniciaron sus actividades en el año 2000, teniendo una larga historia en el oficio.

OBJETO SOCIAL: Fabricación y comercialización de muebles de melamine para el hogar, oficina, etc.

DOMICILIO FISCAL: Allende #234, Col. Centro, Valle de Santiago,Gto.

MISIÓN

Somos una organización que fabrica y comercializa muebles de oficina y hogar brindando además servicios de decoración en la mejor condición de calidad comprometidas con la satisfacción de nuestros clientes.

VISION

Llegar hacer líderes en la industria de muebles a nivel local con tecnología avanzada para la fabricación de nuestros productos estableciendo una cadena de tiendas con una importante perspectiva de crecimiento y desarrollo.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Organización

Área de ventas

La empresa cuenta con 2 locales para la venta de sus productos. La empresa cuenta con 1 vendedor por cada local de venta. La empresa para poder desarrollar la actividad de ventas cuenta con 2 Camionetas.

Área de Administración

En esta área encontramos a un solo administrador, quién realiza sus funciones con una sola computadora.

Área de producción

Se encuentra conformada por 4 trabajadores.
1 Maestro Carpintero, 2 Ayudantes y 1 supevisor.

La empresa para poder desarrollar la actividad productiva cuenta con lo siguiente:
1 Taladro Eléctrico,1 Taladro de Mesa,1 Maquina Caladora, 1 Maquina Lijadora,1 Esmeril,1 Cizalla Eléctrica Y 1 Rúster.

Variedad de productos

Muebles de dormitorio: Roperos, Bases y cabeceras.
Muebles de Sala: Salas y Esquineros.
Muebles de Oficina: Escritorios, Libreros y archiveros.

Fases de Producción

1. Diseño y Optimización. En esta etapa se hace el trazo o delineación del producto, y se busca la mejor manera de realizarlo.

2. Corte y pegado de cantos. En esta etapa se mide y corta la materia prima, en este caso el melamine.

3. Armado. Esta etapa consiste en unir todas las piezas cortadas y canteadas de acuerdo al diseño.

4. Acabado. Es el proceso para corregir las dimensiones y alisar las superficies del melamine.

Pedidos

Orden de producción No. 1002
CLIENTE: Municipio de Valle de Santiago, Gto.
ARTICULO: Escritorio
CANTIDAD: 10 unidades
COLOR: Majuelo
MEDIDAS: 1.20 X 0.45x0.90X 0.40 mtrs.
MODELO: Oval
MATERIAL: Melamine
ORDEN DE PRODUCCIÓN NO. 1003
CLIENTE: Municipio de Valle de Santiago, Gto.
ARTICULO: Libreros
CANTIDAD: 9 unidades
COLOR: Pino
MEDIDAS: 2.0 X1.20X0.30 mtrs
MODELO: Dave
MATERIAL: Melamine

Tabla 3 Órdenes de producción
Fuente: Elaboración propia

- **Movimientos en el almacén.**

En el almacén al iniciar las actividades del presente mes se encuentran las siguientes existencias: 5 pl. de melamine 18mm color majuelo a un C.U. de $ 158.00, 4 pl. de melamine 18mm color pino a un C.U. de $ 158.00, 4 pl. de nordex 7mm a un C.U. de $. 22.30 ,2 litros de aceite de mantenimiento a un C.U. de $ 21.00, 4 litros de laca selladora a un C.U. de $24.00, 2 litro de laca acabado a un C.U. de $ 39.10, ½ de ciento de aster (tornillo) a un costo de $ 3.00 1 ciento de tapa tornillo color majuelo a un costo de $ 5.88, ½ ciento de tapa tornillo color pino a un costo de $ 2.95, 12 pares de correderas color negro a un costo de $8.40, 16 deslizadores a un C.U. de $ 1.00,4 jaladores color majuelo a un C.U. de $ 2.50, 1 rollo de canto por 200 m color majuelo a un costo de $ 84.00, 1 rollo de canto por 200 metros color pino a un costo de $ 84.00, 2 galones por 4 L c/u de cemento africano (terocal) a un C.U. de $37.80, 10 bisagras cangrejo a un C.U. de $4.20 ,2 chapas a un C.U. de $4.20 ,14 Espejos Semidobles de 80.8 x 28.4 a un C.U de $9.00, 1 Barra de Aluminio redondo de 6m x 1 pulg. a un C.U. de $ 26.90.

2. El 02/06/18, según factura Nº 10233 se compra materiales a DISTRIBUIDORA “CELAYA” S.R.L. ,lo siguiente:

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

10 pl. de melamine 18mm color majuelo a un C.U. de $159.00,4 pl. de melamine 18mm color pino a un C.U. de $ 159.00 ,10 pl. de nordex 7mm color natural a un C.U. de $ 22.20 1 ciento de tapa tornillo color majuelo a un costo de $5.90, 1 ciento de tapa tornillo color pino a un costo de $ 6.00, 48 jaladores color majuelo a un C.U. de $2.55, 1 rollo de canto por 200 m color majuelo a un costo de $ 83.00 ,1 rollo de canto por 200 m color pino a un costo de $83.00.

3.- Para proceder al inicio de la producción de los 10 escritorios y los 9 libreros, entonces se hará referencia de lo que se necesitará mediante los correspondientes vales de materias primas, materiales auxiliares y suministros para así tener conocimiento de lo que sacaremos del almacén:

VALE DE MATERIALES				
concepto	cantidad	unidad	c.u.	total
Melamine c. majuelo	500	pies	$ 3.15	$ 1,575.00
Melamine c. pino	250	pies	$ 3.15	$ 787.50
Nórdex	697	pies	$ 0.53	$ 369.41
Laca selladora	1	litros	$ 24.00	$ 24.00
Laca acabado	1	litros	$ 39.10	$ 39.10
Tornillo aster	2800	piezas	$ 0.01	$ 28.00
Tapa tornillo c. majuelo	400	piezas	$ 0.05	$ 20.00
Tapa tornillo c. pino	375	piezas	$ 0.02	$ 7.50
Correderas	54	pares	$ 8.34	$ 450.36
Deslizadores	100	piezas	$ 0.98	$ 98.00
Jaladores c. majuelo	30	piezas	$ 2.52	$ 75.60
Canto c. majuelo	140	metros	$ 0.41	$ 57.40
Canto c.pino	75	metros	$ 0.41	$ 30.75
Cemento	4	litros	$ 9.56	$ 38.24
Chapas	20	piezas	$ 4.12	$ 82.40
Aceite de mantenimiento	1	litros	$ 21.00	$ 21.00
TOTAL				**$ 3,704.26**

Tabla 4 Vale de materiales
Fuente: Elaboración propia

Los $3,704.26 viene a ser el total de lo que se ha sacado del almacén, viene a ser la sumatoria entre las materias primas, materiales auxiliares y suministros.

Ahora se muestra un cuadro de resumen acerca de los materiales que incurren para la producción de escritorios y libreros:

ESTADO DE REQUISICIONES				
MATERIALES	ESCRITORIO	LIBRERO	TOTAL	
Melamine c. majuelo	$ 1,575.00			
Melamine c. pino		$ 787.50		
Nórdex			$ 369.41	
Laca selladora			$ 24.00	
Laca acabado			$ 39.10	
Tornillo aster			$ 28.00	
Tapa tornillo c. majuelo			$ 20.00	
Tapa tornillo c. pino			$ 7.50	
Correderas			$ 450.36	
Deslizadores			$ 98.00	
Jaladores c. majuelo			$ 75.60	
Canto c. majuelo			$ 57.40	
Canto c.pino			$ 30.75	
Cemento			$ 38.24	
Chapas			$ 82.40	
Aceite de mantenimiento			$ 21.00	
TOTAL	$ 1,575.00	$ 787.50	$ 1,341.76	$ 3,704.26

Tabla 5 Estado de requisiciones
Fuente: Elaboración propia

- **Determinación de Mano de Obra**

A continuación se empezará a elaborar los costos en cuanto a la Mano de Obra, para lo cual primero señalaremos un cuadro donde se detalla las 3 personas que intervienen como Mano de Obra Directa para la producción de los 10 Escritorios y los 9 Libreros.

Aquí se muestra las Fases de Producción y la cantidad de horas que trabajó cada obrero en cada fase para cada producto, además de señalarse cuánto gana por Hora trabajada:

DISTRIBUCIÓN DE HORAS SEGÚN LAS FACES DE PRODUCCIÓN														
Total de horas empleadas para 10 Escritorios y 9 Libreros				10 Escritorios					9 Libreros					
Obrero	Cargo	Valor hora	Total hora	Diseño	corte	armado	acabado	total	Diseño	corte	armado	acabado	total	
1	Carpintero	60	35	6	14	9	0	29	2	3	1	0	6	
2	obrero 1	25	44	0	12	10	9	31	0	6	4	3	13	
3	obrero 2	25	43	0	12	10	9	31	0	6	4	2	12	
		TOTAL	122	6	38	29	18	91	2	15	9	5	31	

Tabla 6 Distribución de horas según las faces de producción
Fuente: Elaboración propia

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

CONTROL DE COSTOS EN MANO DE OBRA POR PRODUCTO			
DETALLE	OP. ESCRITORIOS	OP. LIBREROS	Total
HORAS APLICADAS	91	31	122
MANO DE OBRA DIRECTA			
Carpintero	$ 1,740.00	$ 360.00	
obrero 1	$ 775.00	$ 325.00	
obrero 2	$ 775.00	$ 300.00	
Total MOD	$ 3,290.00	$ 985.00	$ 4,275.00
MANO DE OBRA INDIRECTA			
Jefe de producción			
Total MOI			$ 12,200.00
TOTAL MANO DE OBRA			$ 16,475.00

Tabla 7 Costos de mano de obra por producto
Fuente: Elaboración propia

- **Determinación de Gastos Indirectos de Fabricación (GIF)**

Después de la materia prima y mano de obra, es necesario determinar los Gastos Indirectos de Fabricación, que están formados por la Materia Prima Indirecta, Mano de Obra Indirecta y Diversas Erogaciones Fabriles con los siguientes costos:

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Materia prima indirecta	COSTOS TOTALES	mano de obra indirecta	COSTOS TOTALES	Diversas erogaciones fabriles	COSTOS TOTALES
Nordex	$ 369.41	Supervisor de producción	$12,200	RENTA	$ 1,800.00
Laca selladora	$ 24.00			ENERGIA ELECTRICA	$ 220.00
Laca acabado	$ 39.10			AGUA POTABLE	$ 30.00
Tornillo aster	$ 28.00			TELEFONO	$ 35.00
Tapa tornillo c/ majuelo	$ 20.00			NEXTEL	$ 65.00
Tapa tornillo c/pino	$ 7.50			Depreciación	$ 545.96
Correderas	$ 450.36				
Deslizadores	$ 98.00			Maquinaria	$ 48.08
Jaladores	$ 75.60			unidades de transporte	$ 466.67
canto c/majuelo	$ 57.40			muebles y enseres	$ 4.96
canto c/pino	$ 30.75			equipos diversos	$ 26.25
cemento	$ 38.24				
chapas	$ 82.40				
Aceite de mantenimiento	$ 21.00				
TOTAL	$ 1,341.76		$12,200		$ 2,695.96

Tabla 8 Gastos Indirectos de Fabricación
Fuente: Elaboración propia

En este caso la empresa maneja ordenes de producción, para lo cual es necesario identificar la cantidad de Gastos Indirectos de Fabricación a través de un direccionamiento para cada orden, considerando el siguiente procedimiento:

1. Direccionamiento de la Materia Prima Indirecta.

Factor de aplicación= Costo de MPI/Costo de MPD	$ 1,341.76 / $ 2,362.50 =		0.56794074
Orden de producción	Base MPD	Factor	Aplicación de MPI
1002	$ 1,575.00		$ 894.51
1003	$ 787.50	0.567940741	$ 447.25
Total	$ 2,362.50		$ 1,341.76

Tabla 9 Direccionamiento de la Materia Prima Indirecta.
Fuente: Elaboración propia

2. Direccionamiento de la Mano de Obra Indirecta

Factor de aplicación= Costo de MOI/Costo de MOD	$ 12,200.00 / $ 4,275.00 =		2.85380117
Orden de producción	Base MOD	Factor	Aplicación de MOI
1002	$ 3,290.00	2.85380117	$ 9,389.01
1003	$ 985.00		$ 2,810.99
Total	$ 4,275.00		$ 12,200.00

Tabla 10 Direccionamiento de Mano de Obra Indirecta.
Fuente: Elaboración propia

3. Direccionamiento de las Diversas Erogaciones Fabriles.

Factor de aplicación=Costo de DEF/Costo PRIMO	$ 2,150.00 / $ 6,637.50 =		0.32391714
Orden de producción	Base Costo primo	Factor	Aplicación de MOI
1002	$ 4,865.00	0.323917137	$ 1,575.86
1003	$ 1,772.50		$ 574.14
Costo primo= MPD+MOD	$ 6,637.50		$ 2,150.00

Tabla 11 Direccionamiento de diversas erogaciones fabriles
Fuente: Elaboración propia

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

4. Direccionamiento de la depreciación.

Factor de aplicación=Costo de Depreciación/ Costo PRIMO	$ 545.96 / $ 6,637.50 =		0.08225386
Orden de producción	Base Costo primo	Factor	Aplicación de MOI
1002	$ 4,865.00	0.082253861	$ 400.17
1003	$ 1,772.50		$ 145.79
Costo primo= MPD+MOD	$ 6,637.50		$ 545.96

Tabla 12 Direccionamiento de la depreciación
Fuente: Elaboración propia

5. Resumen de los Gastos Indirectos de Fabricación (GIF) por orden de producción.

Orden de producción	Materia prima indirecta	Mano de Obra indirecta	Diversas Erogaciones Fabriles	Depreciación	TOTAL GIF
1002	$ 894.51	$ 9,389.01	$ 1,575.86	$ 400.17	$ 12,259.53
1003	$ 447.25	$ 2,810.99	$ 574.14	$ 145.79	$ 3,978.19
TOTAL	$ 1,341.76	$ 12,200.00	$ 2,150.00	$ 545.96	$ 16,237.72

Tabla 13 Resumen de Gastos Indirectos de fabricación por orden de producción
Fuente: Elaboración propia

- **Determinación del costo total y unitario por orden de producción.**

- **Orden de producción 1002**

	LA NUEVA S.A. Orden de producción no.1002		
	Cliente: Municipio de Valle de Santiago.		
	Producto: Escritorios		
	Especificaciones: Color majuelo de 1.20 X 0.45x0.90X 0.40 mtrs.		
	Cantidad: 10		
	Unidad: Pieza		
		COSTO	
	CONCEPTO	Total	Unitario
	Materia Prima Directa	$ 1,575.00	
MAS	Mano de Obra Directa	$ 3,290.00	
IGUAL	Costo primo	$ 4,865.00	
MAS	Gastos Indirectos de Fabricación	$ 12,259.53	
IGUAL	Costo total de producción	$ 17,124.53	$ 1,712.45

Tabla 14 Determinación del costo total y unitario en orden de producción 1002
Fuente: Elaboración propia

- **Orden de producción 1003**

	LA NUEVA S.A. Orden de producción no.1003		
	Cliente: Municipio de Valle de Santiago.		
	Producto: Libreros		
	Especificaciones: Color pino de 2.0 X1.20X0.30 mtrs.		
	Cantidad: 9		
	Unidad: Pieza		
		COSTO	
	CONCEPTO	Total	Unitario
	Materia Prima Directa	$ 787.50	
MAS	Mano de Obra Directa	$ 985.00	
IGUAL	Costo primo	$ 1,772.50	
MAS	Gastos Indirectos de Fabricación	$ 3,978.19	
IGUAL	Costo total de producción	$ 5,750.69	$ 638.97

Tabla 15 Determinación del costo total y unitario en orden de producción 1003
Fuente: Elaboración propia

Resultados

El desarrollo de este artículo através de la aplicación en un caso práctico proporciona una herramienta que sirva de base a las Empresas manufactureras en la determinación del costo total de los productos elaborados considerando los elementos que intervienen en dicha elaboración y así tomar desiciones sobre el precio de venta frente a la competencia.

Conclusiones

En la actualidad existe una gran variedad de Empresas manufactureras que ayudan al desarrollo económico del país como promotoras de empleo, por lo que es de suma importancia la determinación adecuada del costo de sus productos que ayude a obtener las utilidades deseadas y necesarias para la subsistencia de la entidad así como la capacidad de enfrentar a su competencia y cambios actuales.

Para lograr dicho objetivo se puede considerar como aliada a la Contabilidad de Costos que ayuda a identificar y determinar los elementos que intervienen en la producción de artículos, además sirve de apoyo a la dirección, principalmente en las funciones de planeación y control de sus operaciones.

Referencias

J. G. (2014). Contabilidad de Costos II. En J. G. Colín, *Contabilidad de Costos II.* México: Mc Graw Hill.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Contador Contado. (2015). Obtenido de www.contadorcontado.com

Quiminet. (s.f.). Obtenido de quiminet: www.quiminet.com

IMCP.ORG.MX, Obtenido de www.imcp.org.mx

Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR)

Contabilidad y Análisis de Costos (2015). Maria Magdalena Arredondo González, México, Editorial Patria.

NIF C-A, Obtenido de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u6_a14.pdf

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Artículo **Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial**
Septiembre 2018 Vol.4 No.13 33-43

Determinar la competitividad de las empresas del sector industrial alimentario específicamente las empresas panderas y las que producen tortillas típicas en la región de Cd. Obregón

Determine the competitiveness of companies in the food industry sector, specifically the panderas companies and those that produce typical tortillas in the region of Cd. Obregón

GONZÁLEZ, Nora*†, ACEVES, Jesús, LÓPEZ, Ma. Elvira, NAVARRO, Elba y LÓPEZ-VEGA, Perla Sofía

Instituto Tecnológico de Sonora

ID 1er Autor: *Nora, González*

ID 1er Coautor: *Jesús, Aceves*

ID 2do Coautor: *Ma. Elvira, López*

ID 3er Coautor: *Elba, Navarro*

ID 4to Coautor: Perla Sofía, López-Vega

Recibido 20 Junio, 2018; Aceptado 22 Agosto, 2018

Resumen

Determinar la competitividad y los elementos que la integran en el marco de trabajo que realizan los micros, pequeñas y medianas empresas (Mi PYMES de un determinado sector industrial alimentario: panaderías y tortillerías (maíz-harina). Adecuando el concepto de la competitividad y cómo lograr una entidad competitiva en este siglo XX1. Es necesario identificar cuáles son las características y la forma en que debe operar un grupo de MIPYMES, dedicadas a la producción de alimentos regionales con el fin de determinar la competitividad. Que desarrollan actualmente. En el proyecto se analizó la parte administrativa estratégica y operativa de cada uno de los negocios que participaron en esta investigación; abarcando la estructura organizacional, y áreas funcionales que van desde la admiración del negocio, el recurso humano, proceso de producción, el uso de la mercadotecnia, así como apoyo de la tecnología y política de calidad, al igual que el conocimiento que se tienen en planes de comercialización y conocimientos sobre apoyos que ayuden a la internacionalización de sus productos. Estos factores son un reto para que cada una de las organizaciones para que estén en condiciones de competir en el ámbito de los negocios. Para cumplir con este fin, la Secretaria de Economía (SE) ha creado programas que apoyan al sector productivo para incentivar y mejorar sus procesos, establecer prácticas empresariales así como capacitación constante. La competitividad Matiz (1997) es la capacidad o el reto que las entidades tienen en aumentar la producción dando respuesta rápida a los diversos competidores, en relación a atender a sus clientes y ofreciendo sus productos y servicios con el ánimo de seguir estando vigente en el mercado. Se dice que para llegar hacer competitivo depende de la relación e interacción de diversos elementos, como son: la gestión administrativa en sus áreas de desempeño y gestión estratégica-operativa. También en función en la innovación y uso de la tecnología, la cultura organizacional y la capacitación de su personal entre otras muchas actividades internas vs externas. Al analizar el funcionamiento del concepto de la competitividad y la forma en que se plantea es relevante observar en las entidades su forma de trabajo y desempeño, por lo que en esta investigación se requiere determinar la competitividad de las Mi PYMES, y los factores claves e indicadores básicos que van directamente encaminados a desarrollar la competencia de los negocios.

Competitividad, Sector alimentario, Micro Pequeña y Medina Empresa

Abstract

Determine competitiveness and the elements that make it up in the framework of work done by micro, small and medium enterprises (MiPYMES of a specific food industry sector: bakeries and tortillerías (corn-flour), adapting the concept of competitiveness and how to achieve a competitive entity in this century XX1. It is necessary to identify which are the characteristics and the way in which a group of MIPYMES should operate, dedicated to the production of regional foods in order to determine the competitiveness. That they develop currently. In the project, the strategic and operative administrative part of each of the businesses that participated in this investigation was analyzed; encompassing the organizational structure, and functional areas that range from the admiration of the business, the human resource, the production process, the use of the marketing, as well as the support of technology and quality policy, as well as the knowledge that we have in marketing plans and knowledge about supports that help the internationalization of their products. These factors are a challenge for each of the organizations to be able to compete in the field of business. To meet this end, the Ministry of Economy (SE) has created programs that support the productive sector to encourage and improve their processes, establish business practices and ongoing training. Competitiveness Matiz (1997) is the ability or challenge that entities have in increasing production by responding quickly to the various competitors, in relation to serving their customers and offering their products and services with the intention of remaining valid in the future market. It is said that to become competitive depends on the relationship and interaction of various elements, such as: administrative management in its areas of performance and strategic-operational management. Also in function in the innovation and use of technology, the organizational culture and the training of its personnel, among many other internal vs. external activities. When analyzing the functioning of the concept of competitiveness and the way in which it is raised, it is important to observe in the entities their way of working and performance, which is why in this research it is necessary to determine the competitiveness of MSMEs, and the key factors and indicators basic ones that are directly aimed at developing business competition.

Competitiveness, Food sector, Micro Small and Medium Business

Citación: GONZÁLEZ, Nora, ACEVES, Jesús, LÓPEZ, Ma. Elvira, NAVARRO, Elba y LÓPEZ-VEGA, Perla Sofía. Determinar la competitividad de las empresas del sector industrial alimentario específicamente las empresas panderas y las que producen tortillas típicas en la región de Cd. Obregón. Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial. 2018, 4-13: 33-43.

* Correspondencia del Autor (Correo Electronico: nora.gonzalez@itson.edu.mx)
† Investigador contribuyendo como primer autor.

© ECORFAN-Spain

Introducción

La necesidad de ser competitivo en el sector económico en que se desempeñan las organizaciones, es la medida en que en cada una de ella tendrá que adecuar su presente y su futuro como negocio. El identificar los aspectos en que se apoya la administración del negocio, influye para que cumplan con lo solicitado por sus clientes y por el medio que las rodea.

El ser competitivo está alineado a tener una clara estructura organizacional, la cual le da, la forma en que la gerencia debe encaminar una serie de acciones a lograr para mantenerse en competencia (Matiz, 1997).

Actualmente existe una diversidad de modelos que describen como ser competitivo en los negocios, y cuáles son los factores o variables que deben de considerarse para ello. La metodología que describe Porter (1997) y la cual fue adoptada en el Foro Económico Mundial como lo cita Jiménez (2006) incluye una composición de variables e indicadores que tienen que ver con los puntos siguientes:

1. Desempeño empresarial.
2. La situación macro económica del negocio.
3. Tecnología e innovación
4. Infraestructura
5. Operación y estrategia empresarial (Gerencia)
6. Medio ambiente, entre muchos otros factores.

Luego entonces, estos aspectos son los que se tienen que analizar y estudiar, con el fin de que las organizaciones se adecúen y desarrollen una diversidad de gestiones encaminadas a la competencia de las Mi PYMES.

Las Mi PYMES representan una estadística importante en México y en cualquier lugar del mundo, máximo cuando constituyen para la economía mexicana en este caso el 72% del empleo directo y aportan el 52% del producto interno bruto (PIB) estos negocios son los que hacen que un país pueda competir y salir adelante (Zúñiga, 2013).

A pesar de los beneficios y su contribución económica a la Nación, la situación financiera global las hace vulnerables y las coloca en postura difícil para su desarrollo y consolidación.

En México las Mi PYMES se establecen en diversos sectores económicos como son: comercial, industrial y servicio, también participan como organizaciones de sociedad civil (OGS).

En el caso de la información que se muestra sobre empresas industriales alimenticias en el país, se cuenta con un registro a nivel nacional de más de 94 mil unidades (representan un 28% del total de las industria manufacturera) atendiendo a un crecimiento del 27,000 unidades en los últimos 5 años (COMECYT, 2012).

Para mantener el desarrollo y futuro crecimiento de las Mi PYMES industriales, se tienen que aprovechar los recursos con los que cuentan, así como los múltiples factores que intervienen en la competitividad de las mismas.

En este sentido existe una diversidad de estudios que abordan los cambios productivos, tecnológicos y de apertura a nuevos mercados, presentando en un principio desventajas para las Mi PYMES, pero si son bien aprovechados estos aspectos se convierten en oportunidad para los empresarios (Saavedra, 2012)

En el particular caso del Estado de Sonora la Mi PYMES industriales, productoras de pan y tortillas, han incrementado su nivel de participación en producción y comercialización de estos productos en los últimos años. Siendo CD. Obregón el mercado más potencial y desarrollado en esta categoría, dado que atiende a una población económica de un total de 350.

Planteamiento del problema

A pesar de que estos negocios han incrementado su demanda, persisten algunos problemas que van desde cómo organizarse, producir y comercializar mejor; también influyen otras situaciones como son: inflación y la misma competencia de su entorno (Vizcaíno, Robles y Jiménez, 2016).

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Bajo estas premisas, es que la problemática descrita será la oportunidad y la causa más relevante para determinar si un grupo de Mi PYMES de giro industrial alimentario tiene los elementos necesarios para ser competitivas, bajo el sustento de la información en cada una de ellas.

Justificación

El realizar investigaciones sobre las empresas en el mundo sirve como un a base de información, porque permite identificar cuáles son los sucesos que impacten en ellas (Vizcaíno, Robles y Jiménez, 2016). En su estudio de "Competitividad empresarial del sector alimentario en el estado de Nayarit México" se muestran algunos hallazgos de las variables internas y las externas e influyen de forma directa en la competitividad.

Otras investigaciones también plantean la diversidad de elementos que intervienen para que las empresas sean competitivas. Con la información recabada y el número de artículos que describen como lograr serlo, es que se justica que se indague, que se requiere y cómo lograr el tener los recursos suficientes y las acciones que deben de encaminarse para su logro.

Analizando los modelos de competitividad que se han descrito y publicado en diversos medios de difusión, es como los empresarios se pueden actualizar y apoyar las decisiones que tomen sobre sus negocios.

Otro aspecto importante que deben de atender es cubrir las necesidades de sus clientes, que son los que permiten estar vigente en los mercados económicos.

Existen también organismo que brindan el apoyo y capacitación para el logro de: nueva creación de empresas, la permanencia de ellas y el crecimiento. En México la Secretaria de Economía (SE) y el Instituto Mexicano para la competitividad (IMCO) como centro de investigación busca el beneficio para que las organizaciones enfrente los desafíos y retos sobre esta temática.

Otro excusa para investigar sobre esta temática son los diversos niveles en que se identifican el tema de la competitividad que van desde:

Nivel macro económico, sectorial y empresarial según Malacara, Plascencia y Madrigal (2014).

Finalmente el gran interés por entender y ver como beneficia o afecta la competitividad a las organizaciones, se puede encaminar en diversos modelos que estudian las acometividad de las empresas, y van desde lo macro económico, sectorial, político y empresarial (Solleiro y Castañon, 2005).

Objetivo General

En este proyecto se pretende determina la competitividad que tienen un grupo de Mi PYMES del sector alimentario de pan y tortillas de: harina -maíz típico en Cd. Obregón bajo el modelo de competitividad empresarial y sus áreas funcionales.

Objetivos específicos:

1. Determinar la situación de las áreas funcionales: Administración, recursos humanos, mercadotecnia, finanzas.
2. Determinar si poseen factor tecnológico en este grupo de MiPYMES para su competitividad.
3. Determinar si cuentan con los factores y variables que incluyen en cada una de las entidades para ser competitivas.

Marco Teórico

El marco de referencia de la competitividad implica la descripción de una serie de conceptos, elementos y aspectos que la caracterizan, así como los tres niveles tres niveles que desarrolla: macro económico, sectorial y empresarial (Vizcaíno, Robles y Jiménez 2007).

El concepto de competitividad "La capacidad para sostener e incrementar la participación de los mercados internacionales, mejoran la calidad de vida de la población y está orientado al aumento a la productividad" (Porter, 1990) citado por Suñol (2006).

Otra definición referida a la competitividad es el que describe el (Foro Económico Mundial desde, 1979) conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Malacara, Plascencia y Madrigal (2014) estudian el nivel país referido como el aspecto macro económico, el nivel región (sector económico o industria) y el nivel empresa.

Para esta investigación se determinan el nivel empresarial como modelo de competitividad (Vizcaíno, Robles y Jiménez 2007).

El modelo en su nivel empresa plantea algunos elementos que se muestran en la figura N.1 En donde intervienen la cultura, tecnología y factores de operatividad empresarial entre otros.

Figura 1 Elementos de la competitividad
Fuente: Matiz & Asociados (1997)

La competitividad empresarial Porter (1990) y Krugman (1994) mencionan que realmente quien lleva acabo la competencia son las organizaciones y que el beneficio que logran impacta en el desarrollo y crecimiento de un país.

La competitividad en el sentido empresarial implica lo que ocurre dentro y fuera de la organización pero siempre dependerá del desempeño interno de la misma (Solleiro y Castañon, 2005).

Este desempeño se mide en dos sentidos:

1. En relación aspectos externos como tecnología e innovación, calidad y exportación.

2. Aspectos internos que forman parte de la operatividad de los negocios: proceso productivo, planeación estratégica (misión, visión y valores), capacitación y previsión social del recurso humano (políticas, procedimientos y manuales de orientación, la mercadotecnia, compras y otras más.

Para determinar la competitividad que tienen las MiPYMES, se hace referencia:" al sector, a la industria, al sistema productivo y de la región a la que pertenece la organización, ya que el otorgamiento de un nivel o grado de competitividad" (Saavedra, 2012) pp: 32

Medir el grado de competitividad diversos autores ha diseñado indicadores como se presentan en la figura 2. "Indicadores de Competitividad de modelo empresarial (factores externos e internos) alineados a las operaciones de las empresas y su funcionamiento interno vs. Externo (en Saavedra 2012; Mora Riapira, et. al. 2014 citado por (Vizcaíno, Robles y Jiménez 2007)

Indicador	Saavedra (2012)	Solleiro y Castañón (2005)	Rubio y Aragón (2006
Externos			
Tecnología e innovación			x
exportación,	x	x	x
Calidad	x	x	x
Internos			
Cultura organizacional	x	x	x
mercadotecnia	x	x	x
Recursos humanos	x	x	x
Producción y compras			x
comercialización	x	x	x

Figura 2 Indicadores de Competitividad
Fuente: Citado por (Vizcaíno, Robles y Jiménez 2007) en base a la información de (Saavedra 2012, Mora Riapira, et. al. 2014)

Estos indicadores se determinaron la competitividad, para ello fue necesario relacionar un factor (externo o interno) con un indicador, el cual ayude a medir las funciones que realizan las Mi PYMES ordinariamente.

Un ejemplo de cómo se puede determinar el nivel en relación directa con el factor es como se muestra en la Figura N.3

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Indicador (factor interno o externo)	Nivel de medición.
Mercadotecnia: capacidad de mercado	Medir el conocimiento del mercado en el que se encuentra inmerso
Administración: Capacidad de planeación	Medir la importancia que se le otorga al proceso

Figura 3 Determinación de nivel de competitividad
Fuente: Elaboración con base a De la Cruz et al. (2006), Saavedra, et al. (2014) y Saavedra, et al. (2013) validada por expertos a través de la técnica Delphi

Este ejemplo de medición es apoyado con el instrumento y la medición del mismo en una escala tipo Likert, los ítems o preguntas se intercalan con cada una de las funciones operativas que ordinariamente realizan las empresas.

Las variables externas comúnmente asociadas con la competitividad son:

Cultura Organizacional. Es forma de interactuar los miembros de una entidad y la adaptación formal del desempeño de su trabajo con el fin de lograr los objetivos de la entidad (Mendoza, 2013).

Tecnología e Innovación describen el grado de inversión directa que se presentan para mejor y ser competitivo Domínguez (2010) mediante cambios en productos o servicios apoyados en la tecnología citado por (Cruz, Pérez Hernández y Quiroz. 2012)

Calidad. Son las actividades requeridas para que el servicio o producto entregado no contenga defectos o demoras y logre satisfacer las necesidades según (Vizcaíno, Robles y Jiménez 2007).

Mercadotecnia como un plan estratégico para el logro de los objetivos planteados por la organización con el fin de buscar el cumplimiento de sus consumidores (Espinoza, 2018)

Recursos Humanos. Es el manifiesto de la relación de los trabajadores con el propietario del negocio, o bien el trabajo del personal de la empresa para llevar acabo las funciones (Rubio & Aragón, 2005; Martínez & Álvarez, 2003 y Estrada, 2010). Citado por Sabedra (2012).

Planeación Estratégica: Es eje de la organización, en esta etapa de la administración ayuda a los dueños a tener un análisis de las fortalezas, debilidades internas de la empresa así como las oportunidades y amenazas que vienen del exterior. A partir de ello se trabaja en visión, misión, objetivos (Mintzberg & Quinn, 1998; Martínez & Álvarez, 2003; Estrada, 2010 Y Ortega, 2011).

Sistema de información. Es una definición que ayuda las operaciones a través de la tecnología y forma parte de la estructura competitiva de la empresa (Katz & Hilbert, 2003; RICYT, 2009 y Martínez & Álvarez, 2006).

Cabe señalar que existe un mapa de diagnóstico de competitividad emitido por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través de indicadores ayuda a medir la competitividad señala por (Cruz, Pérez Hernández y Quiroz. 2012).

La Fundación Mexicana Para la Innovación y la Transferencia de la Tecnología en la pequeña y Medina Empresa. (FUNTEC) tiene identificado variables que miden: Desempeño, Recursos humanos, Calidad ambiental, Producción, Negocios, Dirección entre otras (Cruz, Pérez Hernández y Quiroz. 2012).

Por consiguiente en esta investigación se ha planteado indagar sobre los factores o variables que determinen la competitividad en las Mi PYMES industriales que elaboran alimentos de pan y tortillas.

Método

El tipo de Investigación es de carácter descriptivo, no experimental, en un periodo de tiempo y plantea la aplicación de un instrumento ya validado en otras investigaciones relacionadas con el tema de competitividad de los micros, pequeñas y medianas empresas.

La población investigada es de 212 Mi PYMES de giro industrial alimentario, en ellas participaron los dueños de cada uno de los negocios y en algunos casos el personal administrativo.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Finalmente se llevó un procedimiento secuenciado bajo una serie de pasos, hasta llegar a los resultados arrojados en este proyecto, y los hallazgos encontrados.

3.2. Sujeto de estudio:

Micros, pequeñas y medianas empresas (Mi PYMES) ubicadas en la localidad de Cd. Obregón, Sonora México. Contando con una muestra significativa de 212 unidades de negocios. En donde los empresarios y el personal a cargo de algunas ellas con el fin de dar respuesta a los sesenta ítems del instrumento de investigación aplicado bajo el concepto de competitividad.

3.3. Instrumentos.

El instrumento de investigación contiene una serie de preguntas que van directamente relacionadas a obtener información de las áreas funcionales operativas: administración, recursos humanos, mercadotecnia, finanzas, tecnología y calidad así como elementos de planeación de negocios en su proceso de exportación. Algunas preguntas están elaboradas con escala de Likert y otras dicotómicas y finalmente la que genera información.

El instrumento se adecuo al modelo de competitividad empresarial desarrollada (Saavedra 2012) y de elementos de otras investigaciones.

Procedimiento:

- Validación del instrumento de investigación.
- Población seleccionada para la investigación bajo la base de datos del INEGI 2010
- Aplicación del instrumento y codificación de los resultados y captura en el sistema estadístico,
- Análisis de resultados e interpretación de los mismos
- Determinación de tablas y gráficos.

Resultados

Una vez aplicado el instrumento de indagación sobre el instrumento de determinación de competitividad en las Mi PYMES industriales que elaboran productos alimentarios de; pan y tortillas ubicadas en Cd. Obregón Sonora.

Se establecieron el criterio que está avalado por mapa de diagnóstico de competitividad emitido por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través de indicadores ayuda a medir la competitividad señala por (Cruz, Pérez Hernández y Quiroz. 2012).

Las áreas que se analizaron fueron: Administración considerando el proceso de planeación, la estructura formal de cada negocio y sus manuales formales de organización.

Posteriormente se revisó al departamento y el funcionamiento de recursos humanos, la cantidad de personal que a tiende cada negocio.

El uso de su plan de mercadotecnia, el área de inventarios como elemento recurso financiero, políticas comerciales, incursión al manejo de plan de exportaciones, políticas de calidad, innovación de productos y el apoyo en la tecnología.

Encontrando las siguientes situaciones que se muestran en diversas tablas.

Primera tabla que clasifica al tipo de empresas

Tipo de Empresas	Empresas	%
Panadería	36	17.0
Tortillería de maíz	72	34.0
Tortillería de harina	104	49.1
Total	212	100.0

Tabla 1 Giro de la empresa
Fuente: Elaboración propia

Se identifican 212 Mi PYMES de giro alimentario, 36 panaderías, 72 de tortillas de maíz y 104 de tortillas de harina.

En la Tabla 2. Se identifican la ubicación de las empresas ubicadas en la localidad.

Concepto	Núm. Empresas	%
Norte	100	47.2
Sur	100	47.2
Centro	12	5.7
Total	212	100.0

Tabla 2 Ubicación de las MIPYMES en Cd. Obregón
Fuente: Elaboración propia

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Que se observa las pequeñas y medianas empresas casi el 47 % se encuentran igual en la parte norte y sur de Cd. obregón, y solo el 6% en la parte de centro comercial y es lógico dado que los comercio en ese sector son de tiendas comerciales no alimentaria.

Concepto	Núm. Empresas	%
Si	47	22.2
No	165	77.8
Total	212	100.0

Tabla 3 Administración (visión, misión objetivos y valores) como elementos de planeación
Fuente: Elaboración propia

La situación actual de esta pequeñas y medianas empresas describen que 22.3% si tienen una adecuada administración y tienen una clara planeación estratégica, en tanto que el mayor % no es lleva su administración con mayor formalidad. En la estructura administrativa, se concentran el organigrama, los planes, manuales de procedimientos que se muestran en la Tabla 4

Concepto	Núm. Empresas	%
Si	27	12.7
No	185	87.3
Total	212	100.0

Tabla 4 La empresa tiene el organigrama por escrito y de forma organizada, planes y manuales
Fuente: Elaboración propia

Sólo se consideran que el 12,7% que representa 27 entidades las que se tiene un estructura formal y se cuentan con procedimientos y manuales que le dan formalidad al trabajo administrativo de estas organizaciones.

En relación a la parte de recursos humanos y sus políticas de previsión social para los trabajadores se muestra en la tabla 5.

Concepto	Núm. Empresas	%
Si	23	10.8
No	189	89.2
Total	212	100.0

Tabla 5 La empresa paga la previsión social y establece contratos de trabajos
Fuente: Elaboración propia

En ella se muestra el cuidado y protección del recurso humano cubriendo el pago de seguridad así como la contratación formal de trabajo a los empleados de este grupos de empresas, donde se muestra que únicamente 23 MIPYMES si consideran el cumplimiento de esta obligación y la mayoría que son 189 no en su totalidad.

Concepto	Núm. Empresas	%
0-5 Empleados	176	83.0
6-10 Empleados	34	16.0
11-15 Empleados	1	.5
16-20 Empleados	1	.5
Total	212	100.0

Tabla 6 Número de empleados que elaboran en el negocios
Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de las empresas que son 176 solo cuentan entre 1 a 5 empleados y 34 MIPYMES tiene contratado entre 6 a 10 empleados que son las panaderías casi en su totalidad. Traduciendo en este sentido son poco los empleados a los cuales les cubren su seguridad social.

Ahora analizaremos la parte que con el apoyo en la mercadotecnia como un área funcional básica dentro del modelo de competitividad empresarial. La pregunta se dirigió en la elaboración de planes de mercadotecnia o medio que la apoyen para el conocimiento de sus productos.

Concepto	Núm. Empresas	%
Muy frecuentemente	20	9.4
Frecuentemente	57	26.9
Ocasionalmente	24	11.3
Raramente	24	11.3
Nula	87	41.0
Total	212	100.0

Tabla 7 Frecuencia la compañía realiza un plan de mercadeo
Fuente: Elaboración propia

Concepto	Núm. Empresas	%
En crecimiento	104	49.1
Estables	105	49.5
Decrecimiento	3	1.4
Total	212	100.0

Tabla 8 Las ventas de su producto
Fuente: Elaboración propia

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

En relación a las ventas, se muestra que pesar que en su mayoría no utiliza la variable de mercadotecnia a través de un plan de acción las ventas de estos productos han crecido y se encuentran de manera estable, considerando un 50% de cada una de estas acciones.

Concepto	Núm. Empresas	%
Si	104	49.1
No	108	50.9
Total	212	100.0

Tabla 9 La empresa cuenta con algún tipo de estrategia diferenciadora
Fuente: Elaboración propia

La parte de mercadotecnia en la que si se ha trabajado en un 50% de ellas, es diferencia estratégica que realizan sobre sus productos, cabe señalar que aún poco más de la mitad les falle, pero lo importante que identifican como dar una mayor valor agregado y que se asocia a la diferenciación de productos tan tradicionales en la región.

Para poder diferencia sus productos es necesarios tener buenos proveedores, buscando la calidad y el buen precio es una forma estratégica de competir en el mercado.

Concepto	Núm. Empresas	%
Muy frecuentemente	22	10.4
Frecuentemente	51	24.1
Ocasionalmente	42	19.8
Raramente	18	8.5
Nula	79	37.3
Total	212	100.0

Tabla 10 Seleccionar a sus proveedores la empresa realiza procesos de evaluación
Fuente: Elaboración propia

Los resultados en la búsqueda de mejores proveedores, van desde muy frecuente hasta nula. El porcentaje 37.3% representan a las 79 MiPYMES que no evalúan a sus proveedores para ser seleccionados, pero sin embargo si cuentan con calidad en los insumos para poder diferenciarse en el mercado.

Concepto	Núm. Empresas	%
Si	138	65.1
No	74	34.9
Total	212	100.0

Tabla 11 La empresa dispone de información de sus competidores (en cuanto a reputación, calidad de sus productos y servicios, fuerza de venta y precios)
Fuente: Elaboración propia

Otro dato con cuentan las empresas y que consideran las 138 MiPYMES para hacer frente a la competencia, es la obtención de información sobre sus competidores. Este aspecto es clave para tener claridad de quienes son y como compiten en el mercado de alimentos de pan y tortillas. Las otras entidades, tendrán que mejorar sin duda en este aspecto, pues existe la posibilidad de quedar en rezago competitivo.

Concepto	Núm. Empresas	%
Muy frecuentemente	54	25.5
Frecuentemente	67	31.6
Ocasionalmente	38	17.9
Raramente	27	12.7
Nula	26	12.3
Total	212	100.0

Tabla 12 Sistemas de investigación que permitan conocer el nivel de satisfacción del cliente, lo documenta y toma acciones con base en su análisis
Fuente: Elaboración propia

Como parte del proceso de calidad, se busca identificar la satisfacción de los clientes con el fin de tomar acciones que encaminen al éxito de los negocios. En esta tabla 12, se observa que muy frecuentemente, frecuentemente en su mayoría las panaderías y tortilleras miden este nivel de satisfacción y que escasamente 26 de ellas que no lo realizan.

Concepto	Núm. Empresas	%
Muy frecuentemente	54	25.5
Frecuentemente	50	23.6
Ocasionalmente	33	15.6
Raramente	24	11.3
Nula	51	24.1
Total	212	100.0

Tabla 13 Frecuencia la empresa realiza programas de calidad
Fuente: Elaboración propia

En la tabla 13 se observa que para apegarse al factor de calidad algunas de las MiPYMES estudiadas, si cuentan con programas de calidad y son 104 que muy y frecuentemente lo llevan a cabo, en tanto el resto no tiene con precisión dicho programa.

Finalmente en relación con la variable o factor de la tecnología como se describe en la Tabla 14 el micro, pequeña y mediana empresa se apoya con software y equipos de trabajo.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Concepto	Núm. Empresas	%
Nueva	15	7.1
Programas básicos	13	6.1
Programas diseñados a la medida	26	12.3
No tiene	158	74-6
Total	212	100.0

Tabla 14 La tecnología con la que trabaja la empresa, se apoya con software y equipos nuevos que ayuden al personal a elaborar su trabajo
Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de las empresas alimentarias que son 158 como lo muestra esta tabla, no tiene tecnología innovadora para sus procesos productivos, solamente y únicamente para equipos que son básicos para su actividad productiva.

Esto resulta una falta de oportunidad, ya que el elemento de la tecnología, es una verdadera necesidad. Máximo en este tipo de negocios, para operar y competir, por lo tanto esta debilidad tendrá que subsanarse en un tiempo corto.

Concepto	Núm. Empresas	%
A través de un centro de investigación	9	4.2
Apoyo de canacintra	1	.5
Por convenios en universidades	1	.5
Procesos internos (sabores, presentaciones y tamaños de los productos)	192	90.6
Otra	9	4.2
Total	212	100.0

Tabla 15 La empresa innovación de sus productos
Fuente: Elaboración propia

La innovación como variable de competitividad para el caso de esta MiPYMES (192) está relacionada con los procesos internos de producción, en relación: estilos de presentación, sabores y tamaños.

Curiosamente a pesar de no tener una gran tecnología, y carecer de formalidad en muchos aspectos, cultura tradicional de este tipo de alimentos, se puede decir sus cambios han sido últimamente en combinación de tipo de tamaño y sabores.

Estos resultados estadísticos ayudan a determinar cómo es la competitividad en este sector de productos alimentarios, así como detectar una serie de oportunidades que habrán de cuidar en los años venideros para seguir compitiendo, no sólo en su entorno local, en un futuro a nivel internacional.

Agradecimiento a ITSON

Al Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON) por apoyar la presente investigación con recursos financieros para su publicación de este artículo donde participaron personal docente, alumnos.

Conclusiones

Saavedra, Milla y Tapia (2017) " La competitividad es un elementos clave para el desarrollo, crecimiento y sustentabilidad de la PYME)" bajo este precepto se puede determinar que las empresas de giro industrial alimentario de pan y tortillas, las cuales participaron en esta investigación cuentan con factores y variables que les ayudan hacer competitivas.

En relación al modelo de competitividad empresarial descrito en una investigación semejante, realizada por Saavedra (2012) coincide que para que la organizaciones estén en competitividad tiene que analizar los factores o variables como: Administración donde se detectó que son muy pocas las empresas que llevan a cabo toda una planeación estratégica 47 de estas y cuya asociación son mayormente las panaderías, por lo que falta mayores acciones al resto de las MiPYMES para cumplir con este factor; en la relación a la estructura y formalidad de trabajos administrativa, sólo 27 entidades tienen: políticas, manuales y trabajan de una manera más organizada.

En lo referente a recursos humanos, si capacita a su personal de trabajo, cuando menos una vez al año e inicio de incorporación a la empresa; también se muestra un hallazgo relevante solo 23 empresas alimentarias cumplen con las responsabilidad de seguridad social y el resto 189 tendrían problemas laborales por el incumplimiento de ello, reflejando un problema futuro que no la hace competitiva.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

La mayoría de estos negocios cuentan entre 1 a 5 empleados y el otro nivel va de 6 a 10 empleados por lo que sustenta el nivel de micro, pequeña empresa.

En lo relacionado a la mercadotecnia se muestra que 59% es el mayor porcentaje de los micros, pequeñas y medianas elaboran un plan de mercadotecnia. Esto se refleja en las ventas las cuales han crecido y se mantienen.

También se mantiene una estrategia de diferenciación de los productos y se busca tener buenos proveedores que ayuden al cuidado a la calidad. Las entidades en su mayoría identifican a sus competidores en relación sus precios, clientes y ventas.

Otra ventaja es que miden la satisfacción de los clientes y buscan tener programas de calidad las mayorías panaderías y tortillerías. En tecnología existe muchas deficiencias y sus debilidades más fuerte son apoyarse en equipos que le proporcionen mejoras y sobre todo que le permitan tener innovaciones a favor de los clientes y del crecimiento del mercado.

La innovación que realiza estas empresas es de forma interna, mismas que ayudan a mantenerse compitiendo. Concluyendo poseen poco nivel de competencia, sin embargo la llevan a cabo, compiten en su ubicación y siguen vigentes a pesar de tantas debilidades que sin duda podrán mejorase algún día.

Otro hallazgo que resulto apegado a las teorías de la competitividad y sobre todo a la empresarial es el apoyarse en la del mapa de competitividad del BID, el cual analiza cada una de las áreas funcionales ubicándolas como factores o variables, de manera externa e interna.

Referencias

Álvarez, M. (2003). Competencias Centrales Y ventaja Competitiva: el Conceptos su evolución y su aplicación: Contaduría y Administración, 209, 5-22

Consejo Mexiquense de Ciencia y Tecnología (2012) COMECYT. Junio del 2018. http://files.dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/200000807-9d82e9e7d6/Q%C3%BAe%20es%20el%20COMECYT%202015.pdf

Cruz, R. Dorie, Pérez, C. Suly, Hernández Z., Edgar. Quiroz S., Lourdes (2012) La Innovación y Competitividad en las MIPYMES Manufactureras, f/b julio 2018. https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/5511/la_innovacion_y_competitividad_en_las_mipymes.pdf

Domínguez, H. (2010). Innovación México en el Camino. Recuperado el 11 de julio de 2012 de http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2010/10/19/innovacion-mexico-en-el-camino.

El Foro Económico Mundial (FEM, 1979) fecha de búsqueda Junio 2018 https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/.

El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) fecha de búsqueda Junio 2018 https://imco.org.mx/conoce-imco/.

Espinoza, Roberto "Marketing Estratégico: Concepto, funciones y ejemplos" fecha de búsqueda julio 2018. https://robertoespinosa.es/2016/10/23/marketing-estrategico-concepto-ejemplos/

Estrada, R. (2010). Planeación estratégica en la Pyme: evidencia empírica de empresas mexicanas. España: Universidad de Cantabria.

Forbes México (2018) "Mi PYMES mexicanas y su estrategia para el 2017, fecha de búsqueda junio 2018.https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-y-su-estrategia-para-2017.

Instituto Mexicano para la Competitividad (2012). Índice de Competitividad Urbana. http://imco.org.mx/wpcontent/uploads/2014/11/2012_ICU_Seguridad.pdf.

Jiménez R. Manuel H. (2006) "Modelo De Competitividad Empresarial" Umbral Científico, núm. 9, pop: 115-125. Universidad Manuela Beltrán Bogotá Colombia. http://www.redalyc.org/pdf/304/30400913.pdf.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Katz, J. & Hilbert, M. (2003). Los caminos hacia una sociedad de la información en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Cepal

Katz, J. & Hilbert, M. (2003). Los caminos hacia una sociedad de la información en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Cepal.

Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreing Affairs, 73 (2) 28- 44.

Malacara, A., y Plascencia, T. (2014) "Modelo de Medición y Problemática Actual" Ponencia presentada en The 2nd UNWTO Knowledge Network Global Forum Innovation in Tourism: Bridging Theory and Practice. México, D.F

Malacara, A., y Plascencia, T. (2014). Competitividad en Bahía de Banderas, Nayarit. Modelos de Medición y Problemática Actual. Ponencia presentada en The 2nd UNWTO Knowledge Network Global Forum Innovation in Tourism: Bridging Theory and Practice. México, D.F.

Martínez, J. & Álvarez, C. (2006). Mapa de Competitividad para el diagnóstico de PYMES. En las memorias XI Foro de Investigación. Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática. México, D.F.

Martínez, Sánchez, Santero & Marcos, (2009; Martínez & Álvarez, 2006 y Rothery, 1994)

Mendoza Jésica (2013) "Cultura Organizacional" ¿Ventaja competitiva? Revista Dirección Estratégica: Revista de Negocios del ITAM, Edición 45, Recursos Humanos. http://direccionestrategica.itam.mx/ES/cultura-organizacional-ventaja-competitiva/

Mintzberg, H. & Quinn, J. (1993). El proceso estratégico. México: Prentice Hall

Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations. The Free Press.*

Rubio, A. & Aragón, A. (2006). Competitividad y recursos estratégicos en la Pyme. Revista de empresa, pop: 17, 32-47.

Saavedra G- Ma. Luisa, Milla T. Sindy O., Tapia S. Blanca (2017) Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. http://www.gaedpyme.upct.es/index.php/revista1/article/view/38/61

Saavedra G., Ma. Luisa (2012) Una propuesta para la determinación de la competitividad en la PYME Latinoamericana Pensamiento & Gestión, núm. 33, julio-diciembre, 2012, pp. 93-124, Universidad del Norte Barranquilla, Colombia

Saavedra, M. (2012). Hacia la competitividad de la PYME latinoamericana. Pensamiento & Gestión, PP: (32), 93-124. Revista EDUCATECONCIENCIA. Vol. 11, No. 12. Julio-Septiembre 2016

Solleiro, J. y Castañon, R. (2005). Competitiveness and innovation systems: the challenges for México's. Technovation, 45, 1059-1070.

Suñol, Sandra (2006) Aspectos Teóricos de la Competitividad, Ciencia y Sociedad, Volumen XXX1, número 2, junio 2006, PP: 179-198. Instituto Tecnológico Santo Domingo, República Dominicana.

Vizcaíno, M. Ma. Guadalupe, Robles Z. Francisco J. y Jiménez G. Amparo (2007) Competitividad Empresarial de las MIPYMES del Sector Alimentario Business Competitiveness of Small and Medium Enterprise of the Food Sector, Revista Educateconciencia. Volumen 11, No. 12 Tepic, Nayarit. México PP. 23-49. file:///C:/Users/Nora%20Gonzalez/Downloads/188-873-1-PB%20(1).pdf.

Zúñiga, J. (2013). 2013 Reto de las PyMEs en innovación. Disponible el 19 de octubre 2014 en http://www.pymempresario.com/destacados/2013-reto-de-las-pymes-eninnovacio.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

[Título en Times New Roman y Negritas No. 14 en Español e Inglés]

Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 1er Autor†*, Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 1er Coautor, Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 2do Coautor y Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 3er Coautor

Institución de Afiliación del Autor incluyendo dependencia (en Times New Roman No.10 y Cursiva)

International Identification of Science - Technology and Innovation

ID 1er Autor: (ORC ID - Researcher ID Thomson, arXiv Author ID - PubMed Autor ID - Open ID) y CVU 1er Autor: (Becario-PNPC o SNI-CONACYT) (No.10 Times New Roman)

ID 1er Coautor: (ORC ID - Researcher ID Thomson, arXiv Author ID - PubMed Autor ID - Open ID) y CVU 1er Coautor: (Becario-PNPC o SNI-CONACYT) (No.10 Times New Roman)

ID 2do Coautor: (ORC ID - Researcher ID Thomson, arXiv Author ID - PubMed Autor ID - Open ID) y CVU 2do Coautor: (Becario-PNPC o SNI-CONACYT) (No.10 Times New Roman)

ID 3er Coautor: (ORC ID - Researcher ID Thomson, arXiv Author ID - PubMed Autor ID - Open ID) y CVU 3er Coautor: (Becario-PNPC o SNI-CONACYT) (No.10 Times New Roman)

(Indicar Fecha de Envío: Mes, Día, Año); Aceptado (Indicar Fecha de Aceptación: Uso Exclusivo de ECORFAN)

Resumen (En Español, 150-200 palabras)

Objetivos
Metodología
Contribución

Indicar 3 palabras clave en Times New Roman y Negritas No. 10 (En Español)

Resumen (En Inglés, 150-200 palabras)

Objetivos
Metodología
Contribución

Indicar 3 palabras clave en Times New Roman y Negritas No. 10 (En Inglés)

Citación: Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 1er Autor†*, Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 1er Coautor, Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 2do Coautor y Apellidos (EN MAYUSCULAS), Nombre del 3er Coautor. Título del Artículo Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial. Año 1-1: 1-11 (Times New Roman No. 10)

* Correspondencia del Autor (ejemplo@ejemplo.org)
† Investigador contribuyendo como primer autor.

Introducción

Texto redactado en Times New Roman No.12, espacio sencillo.

Explicación del tema en general y explicar porque es importante.

¿Cuál es su valor agregado respecto de las demás técnicas?

Enfocar claramente cada una de sus características

Explicar con claridad el problema a solucionar y la hipótesis central.

Explicación de las secciones del Artículo

Desarrollo de Secciones y Apartados del Artículo con numeración subsecuente

[Título en Times New Roman No.12, espacio sencillo y Negrita]

Desarrollo de Artículos en Times New Roman No.12, espacio sencillo.

Inclusión de Gráficos, Figuras y Tablas-Editables

En el *contenido del Artículo* todo gráfico, tabla y figura debe ser editable en formatos que permitan modificar tamaño, tipo y número de letra, a efectos de edición, estas deberán estar en alta calidad, no pixeladas y deben ser notables aun reduciendo la imagen a escala.

[Indicando el título en la parte inferior con Times New Roman No. 10 y Negrita]

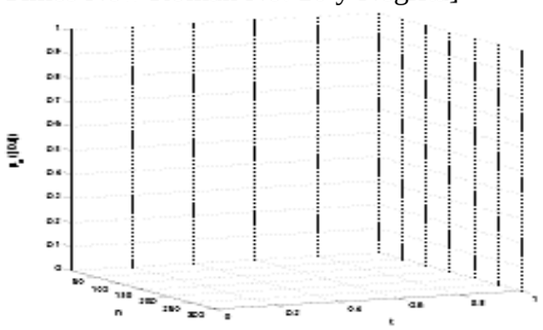


Gráfico 1 Titulo y *Fuente (en cursiva)*

No deberán ser imágenes, todo debe ser editable.

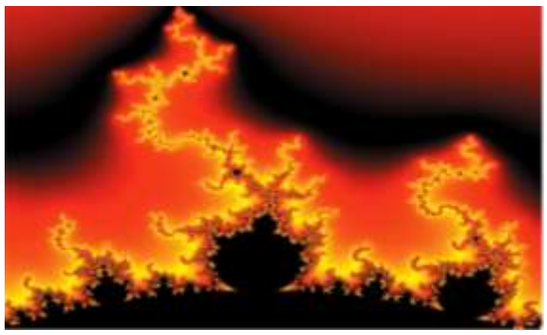


Figura 1 Titulo y *Fuente (en cursiva)*

No deberán ser imágenes, todo debe ser editable.

Tabla 1 Titulo y *Fuente (en cursiva)*

No deberán ser imágenes, todo debe ser editable.

Cada Artículo deberá presentar de manera separada en **3 Carpetas**: a) Figuras, b) Gráficos y c) Tablas en formato .JPG, indicando el número en Negrita y el Titulo secuencial.

Para el uso de Ecuaciones, señalar de la siguiente forma:

$$Y_{ij} = \alpha + \sum_{h=1}^{r} \beta_h X_{hij} + u_j + e_{ij} \qquad (1)$$

Deberán ser editables y con numeración alineada en el extremo derecho.

Metodología a desarrollar

Dar el significado de las variables en redacción lineal y es importante la comparación de los criterios usados

Resultados

Los resultados deberán ser por sección del Artículo.

Anexos

Tablas y fuentes adecuadas.

Agradecimiento

Indicar si fueron financiados por alguna Institución, Universidad o Empresa.

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Conclusiones

Explicar con claridad los resultados obtenidos y las posibilidades de mejora.

Referencias

Utilizar sistema APA. No deben estar numerados, tampoco con viñetas, sin embargo en caso necesario de numerar será porque se hace referencia o mención en alguna parte del Artículo.

Utilizar Alfabeto Romano, todas las referencias que ha utilizado deben estar en el Alfabeto romano, incluso si usted ha citado un Artículo, libro en cualquiera de los idiomas oficiales de la Organización de las Naciones Unidas (Inglés, Francés, Alemán, Chino, Ruso, Portugués, Italiano, Español, Árabe), debe escribir la referencia en escritura romana y no en cualquiera de los idiomas oficiales.

Ficha Técnica

Cada Artículo deberá presentar un documento Word (.docx):

Nombre de la Revista
Título del Artículo
Abstract
Keywords
Secciones del Artículo, por ejemplo:

1. *Introducción*
2. *Descripción del método*
3. *Análisis a partir de la regresión por curva de demanda*
4. *Resultados*
5. *Agradecimiento*
6. *Conclusiones*
7. *Referencias*

Nombre de Autor (es)
Correo Electrónico de Correspondencia al Autor
Referencias

Requerimientos de Propiedad Intelectual para su edición:

-Firma Autógrafa en Color Azul del Formato de Originalidad del Autor y Coautores

-Firma Autógrafa en Color Azul del Formato de Aceptación del Autor y Coautores

ISSN 2444-4960
ECORFAN® Todos los derechos reservados

Reserva a la Política Editorial

Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial se reserva el derecho de hacer los cambios editoriales requeridos para adecuar los Artículos a la Política Editorial del Research Journal. Una vez aceptado el Artículo en su versión final, el Research Journal enviará al autor las pruebas para su revisión. ECORFAN® 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.

Código de Ética – Buenas Prácticas y Declaratoria de Solución a Conflictos Editoriales

Declaración de Originalidad y carácter inédito del Artículo, de Autoría, sobre la obtención de datos e interpretación de resultados, Agradecimientos, Conflicto de intereses, Cesión de derechos y distribución

La Dirección de ECORFAN-México, S.C reivindica a los Autores de Artículos que su contenido debe ser original, inédito y de contenido Científico, Tecnológico y de Innovación para someterlo a evaluación.

Los Autores firmantes del Artículo deben ser los mismos que han contribuido a su concepción, realización y desarrollo, así como a la obtención de los datos, la interpretación de los resultados, su redacción y revisión. El Autor de correspondencia del Artículo propuesto requisitara el formulario que sigue a continuación.

Título del Artículo:

- El envío de un Artículo a Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial emana el compromiso del autor de no someterlo de manera simultánea a la consideración de otras publicaciones seriadas para ello deberá complementar el Formato de Originalidad para su Artículo, salvo que sea rechazado por el Comité de Arbitraje, podrá ser retirado.

- Ninguno de los datos presentados en este Articulo ha sido plagiado ó inventado. Los datos originales se distinguen claramente de los ya publicados. Y se tiene conocimiento del testeo en PLAGSCAN si se detecta un nivel de plagio Positivo no se procederá a arbitrar.

- Se citan las referencias en las que se basa la información contenida en el Artículo, así como las teorías y los datos procedentes de otros Artículos previamente publicados.

- Los autores firman el Formato de Autorización para que su Artículo se difunda por los medios que ECORFAN-México, S.C. en su Holding Spain considere pertinentes para divulgación y difusión de su Artículo cediendo sus Derechos de Obra.

- Se ha obtenido el consentimiento de quienes han aportado datos no publicados obtenidos mediante comunicación verbal o escrita, y se identifican adecuadamente dicha comunicación y autoría.

- El Autor y Co-Autores que firman este trabajo han participado en su planificación, diseño y ejecución, así como en la interpretación de los resultados. Asimismo, revisaron críticamente el trabajo, aprobaron su versión final y están de acuerdo con su publicación.

- No se ha omitido ninguna firma responsable del trabajo y se satisfacen los criterios de Autoría Científica.

- Los resultados de este Artículo se han interpretado objetivamente. Cualquier resultado contrario al punto de vista de quienes firman se expone y discute en el Artículo.

Copyright y Accesso

La publicación de este Artículo supone la cesión del copyright a ECORFAN-México, S.C en su Holding Spain para su Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial, que se reserva el derecho a distribuir en la Web la versión publicada del Artículo y la puesta a disposición del Artículo en este formato supone para sus Autores el cumplimiento de lo establecido en la Ley de Ciencia y Tecnología de los Estados Unidos Mexicanos, en lo relativo a la obligatoriedad de permitir el acceso a los resultados de Investigaciones Científicas.

Título del Artículo:

Nombre y apellidos del Autor de contacto y de los Coautores	Firma
1.	
2.	
3.	
4.	

Principios de Ética y Declaratoria de Solución a Conflictos Editoriales

Responsabilidades del Editor

El Editor se compromete a garantizar la confidencialidad del proceso de evaluación, no podrá revelar a los Árbitros la identidad de los Autores, tampoco podrá revelar la identidad de los Árbitros en ningún momento.

El Editor asume la responsabilidad de informar debidamente al Autor la fase del proceso editorial en que se encuentra el texto enviado, así como de las resoluciones del arbitraje a Doble Ciego.

El Editor debe evaluar los manuscritos y su contenido intelectual sin distinción de raza, género, orientación sexual, creencias religiosas, origen étnico, nacionalidad, o la filosofía política de los Autores.

El Editor y su equipo de edición de los Holdings de ECORFAN® no divulgarán ninguna información sobre Artículos enviado a cualquier persona que no sea el Autor correspondiente.

El Editor debe tomar decisiones justas e imparciales y garantizar un proceso de arbitraje por pares justa.

Responsabilidades del Consejo Editorial

La descripción de los procesos de revisión por pares es dado a conocer por el Consejo Editorial con el fin de que los Autores conozcan cuáles son los criterios de evaluación y estará siempre dispuesto a justificar cualquier controversia en el proceso de evaluación. En caso de Detección de Plagio al Artículo el Comité notifica a los Autores por Violación al Derecho de Autoría Científica, Tecnológica y de Innovación.

Responsabilidades del Comité Arbitral

Los Árbitros se comprometen a notificar sobre cualquier conducta no ética por parte de los Autores y señalar toda la información que pueda ser motivo para rechazar la publicación de los Artículos. Además, deben comprometerse a mantener de manera confidencial la información relacionada con los Artículos que evalúan.

Cualquier manuscrito recibido para su arbitraje debe ser tratado como documento confidencial, no se debe mostrar o discutir con otros expertos, excepto con autorización del Editor.

Los Árbitros se deben conducir de manera objetiva, toda crítica personal al Autor es inapropiada.

Los Árbitros deben expresar sus puntos de vista con claridad y con argumentos válidos que contribuyan al que hacer Científico, Tecnológica y de Innovación del Autor.

Los Árbitros no deben evaluar los manuscritos en los que tienen conflictos de intereses y que se hayan notificado al Editor antes de someter el Artículo a evaluación.

Responsabilidades de los Autores

Los Autores deben garantizar que sus Artículos son producto de su trabajo original y que los datos han sido obtenidos de manera ética.

Los Autores deben garantizar no han sido previamente publicados o que no estén siendo considerados en otra publicación seriada.

Los Autores deben seguir estrictamente las normas para la publicación de Artículos definidas por el Consejo Editorial.

Los Autores deben considerar que el plagio en todas sus formas constituye una conducta no ética editorial y es inaceptable, en consecuencia, cualquier manuscrito que incurra en plagio será eliminado y no considerado para su publicación.

Los Autores deben citar las publicaciones que han sido influyentes en la naturaleza del Artículo presentado a arbitraje.

Servicios de Información

Indización - Bases y Repositorios

LATINDEX (Revistas Científicas de América Latina, España y Portugal)
RESEARCH GATE (Alemania)
GOOGLE SCHOLAR (Índices de citaciones-Google)
REDIB (Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico- CSIC)
MENDELEY (Gestor de Referencias bibliográficas)

Servicios Editoriales

Identificación de Citación e Índice H
Administración del Formato de Originalidad y Autorización
Testeo de Artículo con PLAGSCAN
Evaluación de Artículo
Emisión de Certificado de Arbitraje
Edición de Artículo
Maquetación Web
Indización y Repositorio
Traducción
Publicación de Obra
Certificado de Obra
Facturación por Servicio de Edición

Política Editorial y Administración

244 - 2 Itzopan Calle. La Florida, Ecatepec Municipio México Estado, 55120 Código postal, MX. Tel: +52 1 55 2024 3918, +52 1 55 6159 2296, +52 1 55 4640 1298; Correo electrónico: contact@ecorfan.org www.ecorfan.org

ECORFAN®

Editora en Jefe
RAMOS-ESCAMILLA, María. PhD

Redactor Principal
SERRUDO-GONZALES, Javier. BsC

Asistente Editorial
ROSALES-BORBOR, Eleana. BsC
SORIANO-VELASCO, Jesús. BsC

Director Editorial
PERALTA-CASTRO, Enrique. MsC

Editor Ejecutivo
MIRANDA-GARCIA, Marta. PhD

Editores de Producción
ESCAMILLA-BOUCHAN, Imelda. PhD
LUNA-SOTO, Vladimir. PhD

Administración Empresarial
REYES-VILLAO, Angélica. BsC

Control de Producción
RAMOS-ARANCIBIA, Alejandra. BsC
DÍAZ-OCAMPO, Javier. BsC

Editores Asociados
OLIVES-MALDONADO, Carlos. MsC
MIRANDA-GARCIA, Marta. PhD
CHIATCHOUA, Cesaire. PhD
SUYO-CRUZ, Gabriel. PhD
CENTENO-ROA, Ramona. MsC
ZAPATA-MONTES, Nery Javier. PhD
VALLE-CORNAVACA, Ana Lorena. PhD
ALAS-SOLA, Gilberto Américo. PhD
MARTÍNEZ-HERRERA, Erick Obed. MsC
ILUNGA-MBUYAMBA, Elisée. MsC

Publicidad y Patrocinio
(ECORFAN®- Mexico- Bolivia- Spain- Ecuador- Cameroon- Colombia- El Salvador- Guatemala- Nicaragua- Peru- Paraguay- Democratic Republic of The Congo- Taiwan),sponsorships@ecorfan.org

Licencias del Sitio
03-2010-032610094200-01-Para material impreso, 03-2010-031613323600-01-Para material electrónico, 03-2010-032610105200-01-Para material fotográfico, 03-2010-032610115700-14-Para Compilación de Datos, 04 -2010-031613323600-01-Para su página Web, 19502-Para la Indización Iberoamericana y del Caribe, 20-281 HB9-Para la Indización en América Latina en Ciencias Sociales y Humanidades, 671-Para la Indización en Revistas Científicas Electrónicas España y América Latina, 7045008-Para su divulgación y edición en el Ministerio de Educación y Cultura-España, 25409-Para su repositorio en la Biblioteca Universitaria-Madrid, 16258-Para su indexación en Dialnet, 20589-Para Indización en el Directorio en los países de Iberoamérica y el Caribe, 15048-Para el registro internacional de Congresos y Coloquios. financingprograms@ecorfan.org

Oficinas de Gestión
244 Itzopan, Ecatepec de Morelos–México.
21 Santa Lucía, CP-5220. Libertadores -Sucre–Bolivia.
38 Matacerquillas, CP-28411. Moralzarzal –Madrid-España.
18 Marcial Romero, CP-241550. Avenue, Salinas l - Santa Elena-Ecuador.
1047 La Raza Avenue -Santa Ana, Cusco-Peru.
Boulevard de la Liberté, Immeuble Kassap, CP-5963.Akwa- Douala-Cameroon.
Southwest Avenue, San Sebastian – León-Nicaragua.
6593 Kinshasa 31 – Republique Démocratique du Congo.
San Quentin Avenue, R 1-17 Miralvalle - San Salvador-El Salvador.
16 Kilometro, American Highway, House Terra Alta, D7 Mixco Zona 1-Guatemala.
105 Alberdi Rivarola Captain, CP-2060. Luque City- Paraguay.
Distrito YongHe, Zhongxin, calle 69. Taipei-Taiwán

Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial

"Proyecto de Inversión para un Dinner and a Show en San Juan del Río, Querétaro"
NERI-VEGA, Jovita Georgina, YAÑEZ-MORALES, Víctor Sealtiel, QUEZADA-MORENO, Maribel, CORTÉS-ÁLVAREZ, Yolanda y ESTRELLA-VELÁZQUEZ, Rafael
Universidad Autónoma de Querétaro

"La productividad de la Mano de Obra Directa: Factor clave para establecer la Inversión Extranjera Directa a largo plazo"
PELÁEZ-POLO, José Felipe
Universidad Autónoma de Querétaro

"Determinación del Costo de Producción en empresas de manufactura"
PAREDES-BARRÓN, Adriana, ANDRADE-OSEGUERA, Miguel Angel y SILVA-CONTRERAS, Juan
Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato

"Determinar la competitividad de las empresas del sector industrial alimentario específicamente las empresas panderas y las que producen tortillas típicas en la región de Cd. Obregón"
GONZÁLEZ, Nora, ACEVES, Jesús, LÓPEZ, Ma. Elvira, NAVARRO, Elba y LÓPEZ-VEGA, Perla Sofía
Instituto Tecnológico de Sonora

2440 4960
ISSN 2440 - 4960
www.ecorfan.org